

CURSO ONLINE:

EL ARTE DE **VENDER** **CON P.N.L.**



GESTIÓN EMPRESARIAL

INFORMACIÓN IMPORTANTE

Modalidad: Online

Fecha: Del 05 al 14 de junio de 2023

Sesiones: Lunes y miércoles

Horarios: De 19:30 a 21:30 hrs.

Inversión: Bs. 700

Contacto: Ronie Krukliis

Telf. 3464000 (int. 218)

Cel. 62100810 - email: cenace@upsa.edu.bo

OBJETIVOS DEL CURSO

El taller busca trabajar, a través de la PNL (Programación Neuro-lingüística), cómo generar confianza en nuestros clientes, causar una buena impresión desde el primer contacto y hacerlos sentir cómodos. Aprender a realizar el rapport para que se sientan conectados a nosotros y poder interactuar con nuestros clientes en un ambiente que les proporcione seguridad y confort.

También brindar herramientas para realizar ventas consultivas analizando acertadamente necesidades, aprendiendo a preguntar, a escuchar a nivel empático reconociendo las motivaciones de los clientes y a responder/argumentar satisfaciendo las necesidades que hemos detectado.

¿A QUIÉN ESTÁ DIRIGIDO?

Todas aquellas personas que buscan potenciar sus habilidades de ventas con el objetivo de generar mayores resultados.

CARGA HORARIA

Ocho (8) horas de sesiones online, dos (2) horas de trabajo individual.

CERTIFICACIÓN

Se entregará un certificado de participación avalado por la Universidad Privada de Santa Cruz de la Sierra (UPSA). Podrán acceder a dicha certificación quienes cumplan como requisito una asistencia mínima y presentación de los trabajos del 80%.

CURSO ONLINE:

EL ARTE DE **VENDER** CON P.N.L.



GESTIÓN EMPRESARIAL

CONTENIDO

CAPÍTULO 1: CONEXIÓN, SINTONÍA Y EMPATÍA BASADAS EN LA PNL

- ¿Somos vendedores o asesores?
- El primer contacto; para generar una buena primera impresión.
- El perfil correcto de un asesor/vendedor.
- La prospección y sus porcentajes.
- El speech de presentación como base fundamental en el mundo de las VENTAS.
- Utilizando nuestra Esfera de Influencia para VENDER MAS.
- El rapport: cuando se da y cómo crearlo.
- Clasificación de clientes según su sistema. representacional dominante; como detectar este sistema a través de la PNL.

CAPÍTULO 2: LA NEURO ORATORIA EN EL MUNDO DE LAS VENTAS

- La COMUNICACIÓN, la mejor herramienta para transmitir valor.
- El poder de las palabras al momento de ofertar un producto o un servicio.
- Preguntas poderosas al momento de vender/asesorar.
- Preguntas cerradas y abiertas, cuando y como hacerlas.
- La Escucha Empática, el último nivel de Escucha
- ¿Cómo demostramos empatía?, generando conexión.
- Diferencias entre empatía y simpatía.
- Como te conectas con tu cliente.
- Reglas del cerebro que debes conocer al momento de hablar frente a las clientes.
- Modulación, vocalización y dicción, transmitiendo mensajes claros.
- ¿Cómo se produce la comunicación?
- El arte de la improvisación.
- La TRIADA MÁGICA para reforzar la venta del producto o servicio.
- Lenguaje sensorial.

INSTRUCTOR

Lic. Miguel Alberto Flores

Es COACH certificado bajo la metodología LAMBENT por la ICC (International Coaching Community) - Inglaterra. Ha sido certificado como Customer Experience Expert CXM 360 por IZO (España). Experto en

CURSO ONLINE:

EL ARTE DE **VENDER** CON P.N.L.



GESTIÓN EMPRESARIAL

Gestión de Servicio al Cliente y Auditor Interno de Sistemas de Calidad según norma ISO 9001:2008. Facilitador Certificado con la norma internacional “COPC” (Customer Operation Performance Center) en la empresa de Telecomunicaciones TIGO. Certificado en Gestión de Cultura Organizacional y Engagement - OCC SOLUTIONS, Colombia. Practitioner en PNL (Programación Neuro Lingüística) certificado por la Universidad de California - EEUU. Certificado en la metodología BELBIN® TEAM ROLES - Inglaterra. Certificado en La Magia del Servicio al Cliente basado en la METODOLOGÍA DISNEY. Licenciado en Administración de Empresas con un Diplomado en Educación Superior y Gestión Pedagógica, cuenta con una especialidad en Coaching de Ventas, Neuroventas y PNL.

Trabajó en TIGO como entrenador del CUSTOMER PERFORMANCE CENTER; formando a operadores de atención al cliente y ventas a nivel nacional, se desempeñó como Director Nacional de la Universidad REMAX-BOLIVIA y actualmente es socio consultor y facilitador en TALENTUM.

Consultor y Facilitador en Ventas, Experiencia del Cliente y Desarrollo Personal con más de 10 años de experiencia, trabajando con clientes como: BANCO BISA, TIGO (MILLICOM), BANCO GANADERO, YPFB ANDINA, NESTLÉ, REMAX LATAM, OPTICENTRO, BANCO ECONÓMICO, NATURA, BIEN INMUEBLES, AZZORTI, ALICORP, OGA NETWORK, IMCRUZ, SERVISUR, AGRIPAC, GRUPO GEN, UTEPSA, MATSERVICE, CENACE - UPSA, TERBOL, AFP FUTURO DE BOLIVIA, DIMA, CHEVROLET, BANCO NACIONAL DE BOLIVIA, CBN y otras.