



CURSO: VENTAS CON PNL GENERANDO SINTONÍA, ANALIZANDO NECESIDADES Y PRESENTANDO EL PRODUCTO/SERVICIO

OBJETIVOS DEL CURSO

El curso busca trabajar, a través de la PNL (Programación Neuro-lingüística), en 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 podamos interactuar con nuestros clientes en un ambiente que les proporcione seguridad.

Brindar herramientas para analizar necesidades aprendiendo a preguntar, a escuchar a nivel empático reconociendo las motivaciones de los clientes y a responder/argumentar satisfaciendo las necesidades que hemos recogido del cliente.

A QUIÉN ESTÁ DIRIGIDO

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

CONTENIDO

GENERACIÓN DE SINTONÍA (APLICANDO PNL)

- Descripción de los tipos de lenguaje y su importancia
- El modelo Iceberg en ventas
- 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
- Como venderle a los diferentes tipos de clientes
- Las palabras que generan acción y las que no
- Como influir de manera positiva en los demás, reglas de oro
- Primer contacto; cómo hacer que los clientes se sientan cómodos desde el “hola” y causar una buena primera imagen

ANÁLISIS DE NECESIDADES Y PRESENTACIÓN DE PRODUCTO

- ¿Qué odian los clientes?
- ¿Atendemos o despachamos clientes?
- Cualidades a entrenar para lograr el análisis de necesidades: Escuchar, Identificar, Enseñar/Argumentar.
- Clasificación de productos: buenos y malos
- ¿Qué preguntas debemos hacer a nuestros clientes?
- Preguntas cerradas y abiertas
- La Escucha Activa, como lograrla
- Requisitos para conseguir la Escucha Activa
- La Escucha Empática, el último nivel de Escucha
- ¿Cómo demostramos empatía?
- Diferencias entre empatizar y estar de acuerdo
Reconociendo los sentimientos de los demás



DURACIÓN

9 horas reloj.

CERTIFICACIÓN

Al finalizar el curso se entregará un certificado de asistencia avalado por la Universidad Privada de Santa Cruz de la Sierra – UPSA. Podrán acceder a dicha certificación quienes cumplan como requisito una asistencia mínima del 80%.

INSTRUCTOR

Pablo A. Hurtado

Licenciado en Comunicación para el Desarrollo, cuenta con una Maestría en Administración de Empresas de la Escuela Europea de Negocios y una Especialidad en Dirección de Negocios de Retail de la Universidad Austral de Argentina.

Con más de 15 años en ventas en diferentes cargos, hoy es Gerente Nacional de Audi para Bolivia donde está a cargo de las Estrategias anuales de ventas Nacionales y Regionales, por segmento y producto; Planes con indicadores financieros, presupuestos, plan de marketing, inversiones, infraestructura y recursos humanos. Negociación con proveedores y dealers; Selección e inducción de personal y Análisis de Mercado para toma de decisiones.

Como formación complementaria, ha participado del Programa de Liderazgo para la competitividad Global, FUNBOLIDER y la Universidad de Georgetown, Programa para Lograr el Éxito en Gerencia de Ventas del INCAE y Especialización en Ventas Personalizadas del Audi Training Program. Ha liderado diferentes equipos comerciales enfocándose siempre en la capacitación de los mismos para lograr un Alto Rendimiento y es un Formador Certificado por el CENACE-UPSA.