

Curso a distancia

PNL APLICADO A LA VENTA

Programa

▶ Clase 1

Introducción

Orígenes de PNL. Cómo se aplica. Primeros ejercicios

▶ Clase 2

Cómo cumplir objetivos y alcanzar el éxito

El éxito. El vendedor y los objetivos. Fijar prioridades.

▶ Clase 3

Técnicas de automotivación (Primera parte)

Ejercicios para automotivarse en 5 minutos. Cómo enfrentar y manejar la vergüenza. Eliminar sentimientos negativos. Cómo reponerse ante la negativa de los clientes. Ejercicios

▶ Clase 4

Técnicas de automotivación (Segunda parte)

Manejar los estados de ánimo. Cómo reaccionar mejor frente a las críticas. Lograr el estado óptimo para la venta. Técnicas para manejar el estrés del vendedor. Ejercicios.

▶ Clase 5

Lenguaje verbal y no verbal (Primera parte)

Significados de cada movimiento y gestos. Conocer lo que piensa el cliente observando su lenguaje gestual. Cómo detectar cuando alguien te está mintiendo. Leer la mente de las personas. Técnicas y Ejercicios. Clase ilustrada con imágenes.

▶ Clase 6

Lenguaje verbal y no verbal (Segunda parte)

Interpretación de la postura. Movimientos corporales y gestuales. Análisis e Interpretación de gestos con las manos, brazos, piernas, expresión facial. Gestos de seducción. Clase ilustrada con imágenes.

▶ Clase 7

La relación con el cliente (Primera parte)

Técnicas para relacionarnos con los demás. Cómo manejar a un mentiroso. Negociación. Manejo del enojo. Persuadir al sexo opuesto. Neutralizar las críticas. Ejercicios.

▶ Clase 8

La relación con el cliente (Segunda parte)

Cómo influir en los demás. Ejercicios para influir y vender más a los clientes.

▶ Bonus track

Manejo de objeciones

Ejemplos para responder a las objeciones más frecuentes