

VENTAS Y CLIENTES 30 HORAS



OBJETIVOS

- Comprender la Programación Neurolingüística y las ventajas que aporta su metodología al proceso de la venta.
- Aprender cómo influye la comunicación en los demás.
- Conocer la necesidad de mejorar la escucha activa y de realizar preguntas de calidad para obtener información del cliente.
- Comprender el mapa mental y como le afectan los diferentes filtros de la realidad que aplicamos.
- Conocer los sistemas representacionales y cómo codifican la información que recibimos.
- Aprender el lenguaje de la mente para poder identificar y duplicar a cada tipo de cliente para establecer sintonía o rapport con ellos y así poder influir en su decisión de compra.
 - Conocer los metaprogramas como técnica para convencer al cliente.
- Aprender las trampas del lenguaje o metamodelo para utilizarlo como herramienta para rebatir objeciones.
- Aprender a generar anclas a un cliente para asociarle estados emocionales positivos y utilizarlos durante el proceso de la venta.
- Conocer cómo generar estados internos positivos para la venta, aprendiendo a autoanclarse y a cuestionar creencias.



100% ONLINE

MÓDULO 1: COMUNICAR PARA VENDER

Comprendiendo la Programación Neurolingüística

- Qué es la Programación Neurolingüística
- El acrónimo PNL
- Otras definiciones
- La PNL, modelo de cambio
- Breve historia de la PNL

La PNL y la venta

- Canales de compra de los clientes
- La PNL y el lenguaje
- Vender es distinto a decir
- Las reglas de la ventaja oculta
- Herramientas de la ventaja oculta

La comunicación en PNL

- ¿Qué es la comunicación?
- El modelo de comunicación
- La escucha activa
- Formular preguntas clave

MÓDULO 2: EL LENGUAJE DE LA MENTE

Cómo funciona la mente

- Mapa mental
- Los sistemas representacionales
- Otros filtros mentales

Conocer el lenguaje del cliente

- El lenguaje de los sistemas representacionales
- Identifica y desarrolla tu sistema representacional
- Cómo reconocer el sistema representacional del cliente

Sintonizando con los clientes

- Calibrar para saber más
- Duplicar con palabras
- Rapport verbal y no verbal
- Cómo venderle a cada tipo de cliente
- Claves de acceso ocular

MÓDULO 3: GENERANDO INFLUENCIA

- Profundizar en la mente del cliente
- Rebatiendo las objeciones del cliente
- Generar "estados poderosos" en el cliente
- Estado interno de la venta