

NEUROVENTAS CON PNL

Objetivos:

El participante manejará técnicas modernas de ventas basadas en procesos neuronales (cerebro) poderosos, con mayor nivel de convencimiento y persuasión, de modo que pueda conquistar a sus clientes y convertirlos en aliados de su crecimiento.

Malla Curricular:

MÓDULO I

Introducción a las Neuroventas con PNL

- Utilidad y beneficios de la PNL.
- Entendiendo nuestro sistema nervioso central (cerebro).
- Los tres cerebros.
- Niveles de la mente.

MÓDULO II

Fundamentos y Estrategias PNL

- Presuposiciones y supuestos en los que se fundamenta la PNL.
- Modelo subjetivo del mundo PNL
- Filtros mentales.
- Sistemas de representación sensorial.
- Accesos oculares.

MÓDULO III

Percepción PNL poder en las ventas

- Sistemas de representación PNL.
- Accesos oculares PNL.
- Consciente, inconsciente y los ojos.
- Ejercicios para detectar las claves de acceso ocular.

08 Meses
800 Hrs. Cron.
24 Créd. Acad.

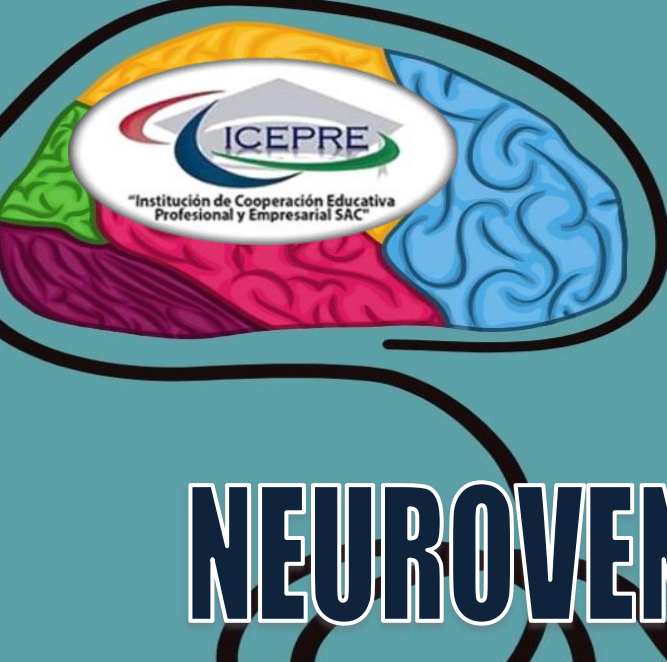
Clases Filmadas y
Desarrolladas



Tutor Responsable:

NICOLÁS A. PÉREZ ROJAS

- ✓ Experimentado Life Coach, Master-Practitioner en Programación Neurolingüística y Gerente en RR.HH.
- ✓ Experiencia en Psicología Comunitaria.
- ✓ Experiencia en Psicología Educativa.
- ✓ Experiencia en Gerencia Empresarial.
- ✓ Innovador en talleres de Coaching Empresarial, Coaching Administrativo y Laboral.
- ✓ Experiencia en Relaciones Interpersonales.
- ✓ Estudios en estrategias efectivas de asesoramiento psicológico y orientación ocupacional.
- ✓ Dominio del idioma español, inglés e italiano.



Diplomado y/o
Especialización en

NEUROVENTAS CON PNL

MÓDULO IV

Comunicación Efectiva con PNL

- Que es comunicación PNL.
- Conceptos generales de comunicación.
- Técnicas y herramientas PNL que ayudan a la comunicación.

MÓDULO V

Aplicaciones de la PNL

- Aplicaciones de la PNL.
- Aplicaciones prácticas de la PNL para una mejor gestión de ventas.

MÓDULO VII

Neuroventas II: Disciplinas que aportan a las Neuroventas

- Evolución: de las ventas a las Neuroventas.
- Las Neurociencias.
- Neuromarketing.
- La Neuropsicología.
- La Neurocomunicación.
- Psicología del consumidor.
- La Neuroeconomía.



MÓDULO VI

Neuroventas I

- Contextualización.
- Neuroventas.
- El vendedor.
- Una compra en tres fases.
- La comunicación con el cliente

MÓDULO VIII

Neuronecesidades y Neuroinfluencia

- Neuronecesidades.
- Hombres y mujeres, diferencias según su neurología.
- Diferencias de género en la toma de decisiones de compra.
- Neuroventas aplicada al cierre de ventas.



Incluye

☞ 08 módulos instructivos.

☞ 08 CD's: Con clases de los módulos instructivos desarrollados por el especialista; incluyendo resumen, conclusiones, casos prácticos de coyuntura y lecturas adicionales y/o complementarias.