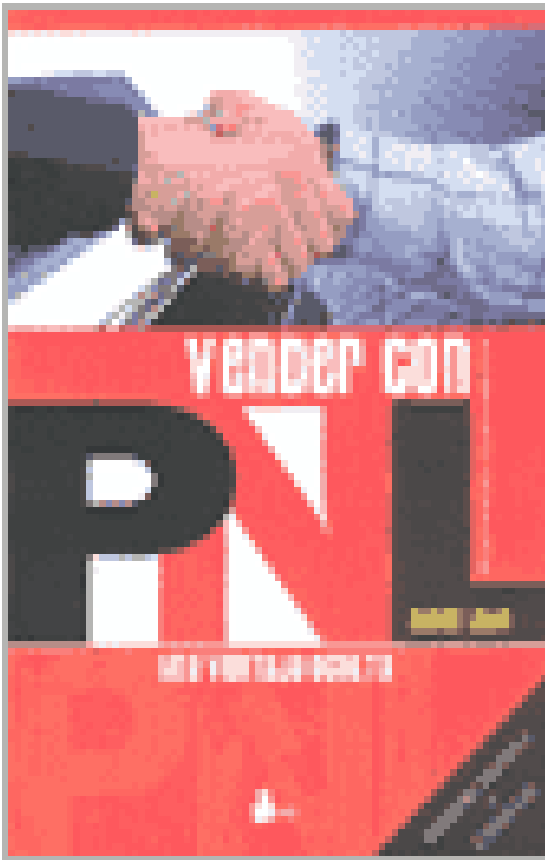


PROGRAMA DE TRABAJO DEL SEMINARIO:



**LA MAGIA DE LA
PNL
APLICADA A VENTAS®**

Derechos Reservados de:

Instituto en Línea de Estudios Integrales en Seguridad Social SC

Creador del Seminario:

L.C.P. y M.S.S. Marco Antonio Santacruz Leon.

OBJETIVO GENERAL:

Proporcionar herramientas de PNL para tener éxito en las ventas, a través de crear la conexión entre el producto o servicio, la necesidad del cliente y el beneficio para ambos.

El participante encontrara un universo de herramientas en su contexto laboral, para lo cual adoptara su particular proceso de venta, según su producto o servicio, ya que todas las prácticas se realizan en su campo lo que permite la instalación de la herramienta de manera efectiva.

MODULO I

IDENTIFICANDOME COMO VENDEDOR Y AL CLIENTE.

OBJETIVO: Dotar de técnicas de PNL para preparar la mente y el buen estado del vendedor exitoso, El vendedor al primer contacto ubique el tipo de cliente que se trata para abordarlo en el lugar y momento preciso.

Identificar la creencia de los vendedores, ir al sub-consciente para extraer y modificar comportamientos que repercuten en la autoestima del vendedor y la relación Cliente-Vendedor.

MODULO II

RAPORT CON EL CLIENTE

OBJETIVO: El vendedor creara empatía profunda con el cliente mediante la calibración.

Conocer el Lenguaje no verbal del cliente para un mejor acercamiento o abordamiento con el cliente.

MODULO III

METAMODELO

OBJETIVO: Recabar Información del cliente de alta calidad la cual servirá para que exista una comunicación de manera precisa entre Cliente-Vendedor.

Efectuar las preguntas correctas en el momento correcto para recabar información de calidad del Cliente y usarla de manera eficaz.

MODULO IV

LENGUAJE ERICKSONIANO

OBJETIVO: Construir Frases de alto impacto con un lenguaje persuasivo para tus clientes a base del modelo de MILTON. Delimitando Zonas de Imprecisión que el cliente mismo completa.

La comunicación es esencial para lo cual es importante llegar al sub-consiente del Cliente con el objeto de influenciar la forma de pensar o de actuar y así estar preparado con las respuestas correctas a sus necesidades.

MODULO V

INTELIGENCIA EMOCIONAL

OBJETIVO: Detectar necesidades del cliente y realizar una escucha consiente. O crearla, Actitud Mental del Vendedor

Conocer al Cliente sobre sus necesidades a simple vista, creación de decisión de compra con emociones.
Venta de resultados

MODULO VI

NEGOCIACION Y CIERRE DE VENTAS

OBJETIVO: Crear y aplicar las Diversas Técnicas de Venta, así como cierres Maestros, Conociendo mi producto y manejo de objeciones combinadas con PNL.

La combinación de técnicas de venta con PNL es un resultado único

MODULO VII

POST-VENTA

OBJETIVO: Crear Clientes para toda la Vida, formas y métodos para conservar y crear nuevos clientes.

Una vez realizada la venta es el inicio de crear una relación duradera con el cliente en base a programas y técnicas de post-venta.

TODOS DEPENDE DE COMO TE DIRIGES AL CLIENTE ES LA RESPUESTA Y RESULTADO DE LA VENTA.

SI TE VOY A VENDER VOY A SOLUCIONARTE UN PROBLEMA Y A DARTE A GANAR DINERO.

MARCO A. SANTACRUZ LEON.

