



TÉCNICAS DE VENTA. LA PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA

Duración: 80 horas

OBJETIVOS

- Conocer en qué consiste la programación neurolingüística, y sus aplicaciones y ventajas para un comercial.
- Aprender estrategias comerciales en base a la programación neurolingüística.
- Lograr detectar las palabras y gestos que podemos utilizar como herramientas para el mundo comercial.
- Conseguir identificar el tipo de cliente con el que tratamos, conocer sus necesidades.
- Saber hacer una presentación de un producto.
- Cómo programar una visita comercial, organizar nuestros objetivos.
- Aprender a comunicarnos conociendo el significado de los distintos tipos de lenguaje.
- Puesta en práctica de las distintas técnicas para comunicarnos con efectividad mediante PNL.
- Conocer las palabras peligrosas que pueden afectar negativamente nuestra profesión.
- Dominio de habilidades sociales para alcanzar el éxito profesional, cómo ser empáticos y asertivos.



- Aprender técnicas que nos ayudarán a mejorar nuestras habilidades.
- Cambiar nuestros modelos de creencias y pensamientos hacia el optimismo con el fin de lograr tener éxito profesional y personal.
- Dominio de las técnicas comerciales de PNL para convencer y persuadir.
- Conocer y utilizar correctamente el Rapport y el Anclaje.
- Poner en práctica lo aprendido mediante los ejercicios de PNL que facilitamos.



ÍNDICE

TEMA 1 INTRODUCCIÓN A LA PNL

- Programación neurolingüística.
 - Definición.
 - Orígenes.
- Fundamentos de la PNL
- Canales de preferencia.
- Calibrado.
- Acompasamiento.
- Liderar.

TEMA 2 EL PROCESO DE LA VENTA

- Concepto y evolución.
- Superando la crisis.
- La estrategia comercial.
- Tipos de comercial.

TEMA 3 CONOCER AL CLIENTE

- Definición e importancia.
- Estrategias comerciales.
- Visita y presentación del producto.
- Tipos de clientes.



TEMA 4 EL PODER DE LA COMUNICACIÓN

- Concepto de comunicación.
- Tipos de comunicación.
- El lenguaje.
 - Metamodelo.
 - Lenguaje corporal.
 - La voz.
- Técnicas de comunicación efectiva.
- Aprender a comunicarnos con PNL.
- Palabras peligrosas.

TEMA 5 HABILIDADES SOCIALES

- Habilidades sociales.
- Tipos de habilidades.
 - Asertividad.
 - Empatía.
- Técnicas para mejorar las habilidades.

TEMA 6 EL CAMBIO POSITIVO

- Los niveles lógicos del cambio.
- El mapa.
- Las creencias.
- La consciencia.
- Autoprogramación.



TEMA 7 TÉCNICAS COMERCIALES DE PNL

- Cómo convencer.
- Rapport.
- Anclaje.
- La persuasión y el lenguaje.
- Estructura de ventas con PNL.

GLOSARIO DE TÉRMINOS

EJERCICIOS PRÁCTICOS