

Como aumentar tus ventas con P.N.L.

Objetivo:

- Que los participantes conozcan y practiquen las estrategias más sobresalientes de la P.N.L. para incrementar sus cierres de ventas

Contenido temático:

- Introducción General
 - Breve reseña.
- Definición
 - ¿Qué es la P.N.L. y su aplicación en el marco de la venta?.
- Los 10 fundamentos en P.N.L. y su aplicación en el marco de la venta:
 - Principios a considerar antes de aplicar cualquier técnica d venta
- Canales preferentes: Hablando el lenguaje del cliente
 - Clientes visuales
 - Clientes auditivos
 - Clientes sensoriales.
- Elaboración de objetivos bien formados:
 - Metodología para la obtención de resultados sobresalientes.
- Establecimiento de confianza y sintonía con el cliente:
 - Nivel físico
 - Nivel emocional y psicológico.
 - Estrategia de igualación y guía.
 - Igualación de conducta tonal
 - Igualación de estructura verbal.
- E Herramientas para la generación inmediata de un estado de recursos internos de seguridad y auto confianza
 - Técnica de anclaje.
 - Visualización y manejo de submodalidades.
 - Ensayo mental para el éxito.
- Calibración sensorial
 - Identificación de señales de compra y manejo de objeciones.