

La Venta Exitosa con Técnicas de Programación Neurolingüística e Inteligencia Emocional

Objetivo:

- Que los participantes eleven significativamente la venta de sus productos y servicios, mediante la práctica de estrategias específicas en el marco de la Neurolingüística e Inteligencia Emocional

Contenido temático:

- La venta con técnicas de Neurolingüística
- ¿Qué es la programación Neurolingüística?
 - Elementos que la conforman.
- Clientes visuales, auditivos y kinestésicos:
 - Como Identificarlos
 - Aplicación de test individual: canales preferentes.
 - Objetivos precisos para resultados satisfactorios.
 - Ejercicio.
- Programación mental para el éxito.
 - Ejercicio.
 - Herramientas de alto impacto para la creación de sintonía con el cliente.
 - Ejercicio.
- Sensibilidad y agudeza para la obtención de SI del cliente.
- Ejercicio.
- La Venta con técnicas de Inteligencia Emocional
- La gestión de las emociones y de las relaciones, son hoy más importantes que el producto mismo:
 - ¿Qué es la inteligencia emocional y cuál es el valor de las competencias emocionales en la venta
- Las cinco habilidades de la inteligencia emocional y su aplicación en el marco de la venta profesional:
 - Autoconciencia (identificar las emociones para su manejo durante el desarrollo de la venta).
 - Autogestión emocional (regulación emocional para el manejo de emociones conflictivas y clientes fuera de control).
 - Auto motivación (generación de energía intramotivacional frente a los obstáculos).
 - Empatía (sensibilidad ante las necesidades reales del cliente).
 - Influencia personal de alto impacto (persuasión, comunicación precisa para el logro de objetivos en la venta)