



Brownlee & Associates, S.L.
Paseo de Los Olivos, 20, 1ªB,
Madrid, 28011, España / Spain.
Tel: (34) 91526.2505
Email: brownleeassociates@gmail.com

El Arte y la Ciencia de la Venta con P.N.L.

El curso está basado en un modelo de comunicación persuasivo e influyente que mejora la técnica de ventas entendiendo la psicología del cliente y sus razonamientos de toma de decisiones y compra.

Artículo relacionado: El Ciclo Tradicional de Ventas versus el Ciclo Moderno de Compra. **Short link:** <http://w p.m e/p2gLW A-51>

Objetivos del curso:

El objetivo de este curso es entender de forma práctica las técnicas fundamentales de la Programación Neuro Lingüística y su aplicación en ventas.

El asistente aprenderá a:

- Dirigir una entrevista de ventas de forma profesional y eficaz basada en la información obtenida del cliente, conocer de forma inmediata su sistema de representación, y optimizar el tiempo, esfuerzo y resultados de la visita.
- Entender a cada tipo de "cliente" y saber cuál es la mejor forma de tratarlo para conseguir los objetivos. Con estos conocimientos el vendedor estará todavía mejor capacitado para aumentar su capacidad resolutoria con el cliente.
- Utilizar una serie de técnicas verbales y no verbales diseñadas para obtener información del cliente, y exponer las razones psicológicas de su uso.
- Encajar con cualquier tipo de persona en cualquier situación y obtener un alto nivel de comunicación interpersonal persuasiva e influyente.
- Destacar de la competencia tanto por su manera de vender en base a las necesidades, deseos y carencias del cliente y la penetración con él.
- Ser flexible en su comunicación con clientes, familiares, compañeros, etc.

Dirigido a:

Ejecutivos de cuentas, comerciales, jefes de producto, promotores, consultores y cualquier persona involucrada en el desarrollo de la actividad comercial de la empresa.

Duración: 3 días (27 horas)

Máximo número de asistentes recomendado: 12

Algunos de nuestros cursos del Arte y la Ciencia de la Venta Especializados en:

- Venta de productos de gran consumo o al detalle.
- Venta de productos de lujo o exclusivos.
- Venta de servicios o proyectos.
- Venta en el sector de la hostelería, automóvil, banca, transporte, telecomunicaciones, hospitalario, consultoría etc.