

OBJETIVOS TÉCNICAS DE VENTA. LA PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA

- 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.