



PRACTICAL EDUCATION  
FOR EXECUTIVES

# VENTAS EXITOSAS con PNL

# OBJETIVO



Al término del programa el participante podrá llevar a cabo negociaciones en ventas y compras. Así como negociaciones a corto y a largo plazo; podrá defender el punto de vista de la empresa y negociarlo con su cliente y logrará aplicar la negociación en todos los aspectos de su vida.

El programa incluye varios temas que llevan al participante a ser consciente sobre la importancia de fijar objetivos cada día, ser observador del cliente y sus reacciones de manera que pueda percibir el nivel de satisfacción que su servicio genera.

El vendedor informado es un valor agregado tanto para el cliente como para la empresa y veremos cómo nuestra mente puede desarrollar habilidades que nos conducen a un estado de motivación a través del conocimiento continuo, sentido de servicio y de logro.



- Aplicará técnicas de Programación Neurolingüística en la venta y negociación.
- Establecerá una táctica para fijar objetivos que beneficien tanto a la empresa como a la persona con la que se lleva a cabo la negociación llevándole a relaciones de largo plazo “ganar-ganar”.
- Descubrirá sobre el perfil del cliente y como dirigirse hacia el servicio.
- Podrá predecir diferentes estilos de compra.
- Negociación telefónica, cómo llevar a cabo ventas y negociaciones telefónicas.



# RESULTADOS



- Después del taller el participante podrá comprender y utilizar nuevos mecanismos de comunicación hacia él mismo y hacia su entorno.
- Desarrollará la excelencia personal como un sistema de vida.
- Podrá modelar patrones de éxito para integrarlos a su vida y trabajo.
- Conocerá las estrategias de pensamiento de los grandes genios





1. Introducción. ¿Qué es vender?
2. Características de los Vendedores Exitosos
3. Las siete etapas del proceso de Venta.
4. Nivel de Relación con el Cliente
5. Imagen Integral: La relación entre el cuerpo y la mente.
6. Herramientas de la Programación Neurolingüística para la negociación y las ventas.

1. El funcionamiento de la mente subconsciente
2. Las Creencias vs. Potencial
3. Canales de Comunicación y estrategias de comunicación
4. Creando Rapport , armonía y empatía con los clientes
5. Poder del lenguaje

1. Prospectando, Planeando el Contacto y Acercamiento al Prospecto
2. Presentación de Ventas
3. Seguimiento de Ventas Enfoque en el Servicio. Momento de la Verdad
4. Tu Identidad. El papel que juegan la seguridad y confianza durante la negociación.
5. Cierres. Estrategia para alcanzar el objetivo, escucha activa. Qué valora el cliente en la venta.



**María Teresa Zavala** es Licenciada en Ciencias por la Universidad Nacional Autónoma de México, ha sido investigadora de Genética en Ciencias biomédicas para la Máxima Casa de Estudios e investigadora en Inmunología en el Instituto Nacional de la Nutrición. Tiene estudios realizados en los EUA como Técnica Radióloga y en Medicina Nuclear; es autora del programa de aprendizaje acelerado del idioma Inglés.

Posee Certificaciones internacionales como Master en Negocios con Programación Neurolingüística (John Grinder); Photoreading (Paul Scheele), Mind Mapping en Inglaterra (Tony Buzan); Coaching con PNL (John Grinder); Pensamiento Lateral (Edward de Bono); e Inteligencia Emocional (Daniel Goleman).

Es conferencista Internacional en Temas como El Poder Personal, Liderazgo Empresarial, e Inteligencia Emocional.