

# TÉCNICAS DE PNL PARA INCREMENTAR LAS VENTAS

**TALLER DE HABILIDADES COMERCIALES BÁSICAS CON UN ENFOQUE ESPECIAL  
EN TÉCNICAS DE PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA**

## CURSO PRESENCIAL

### OBJETIVOS

- Investigar, detectar y modificar patrones inconscientes para transformarlos, con el uso de la PNL, en procesos de ventas, post-venta y servicio al cliente potentes.
- Aprender a brindar un servicio excepcionalmente inteligente, proactivo y alineado a tus objetivos corporativos.
- Evaluar las habilidades comerciales de los asistentes al taller, determinando sus puntos fuertes y alertando sobre las debilidades.

### DIRIGIDO A

Profesionales en contacto permanente con prospectos y clientes, especialmente aquellos que tienen el primer contacto, los que están encargados del cierre de la venta o quienes deben atender quejas y reclamos.

### CONTENIDO

- Introducción a la Programación Neurolingüística (PNL)
  - Mapas, territorios y construcción de la experiencia subjetiva.
  - Diseño y consecución de objetivos.
  - Calibración, agudeza y experiencia sensorial.
  - Técnicas de anclaje.
- Introducción a la comunicación verbal, no verbal y metafórica.
- Niveles neurológicos.
- Autodiagnóstico comercial y detección de habilidades comerciales básicas.
- Aptitudes y actitudes necesarias para conocer al cliente.
- Tipología de clientes y su tratamiento comercial.
- Identificación de las necesidades del cliente y análisis de fórmulas motivacionales para una adecuada argumentación comercial.
- Tácticas para generar empatía con el cliente y una comunicación fluida y de confianza.
- Técnicas para el manejo de objeciones y cierre de ventas.
- Razones más frecuentes por las que un cliente no regresa a tu empresa o decide irse con la competencia.
- La experiencia del cliente con tu producto/servicio y los momentos de verdad.

### METODOLOGÍA

Todos nuestros talleres se arman bajo la Metodología PAM® (Productividad Alineada a Metas), que puede ser resumida en 5 pilares estratégicos:

1. **CONOCIMIENTO:** Aquí insertamos la teoría. Cada concepto es cuidadosamente colocado para que cumpla una función específica alineada a los objetivos del taller.
2. **REFLEXIÓN:** Revisamos en que parte de nuestra vida profesional y personal podemos enfocar los nuevos conocimientos.
3. **APLICACIÓN:** Trabajamos actividades concretas, adaptadas a tus necesidades para aplicar lo que estás estudiando.
4. **PLAN DE ACCIÓN:** Al finalizar el evento diseñarás tu propio plan de acción para que puedas medir los resultados de tu incremento en productividad.
5. **SEGUIMIENTO:** Te ayudaremos con un seguimiento a los 30 días para comprobar que estés cumpliendo tus indicadores del Plan de Acción.

## DETALLES E INVERSIÓN

<b>Duración:</b>	8 horas
<b>Fechas:</b>	Miércoles, 18 de mayo del 2022
<b>Horario:</b>	09h00 a 18h00
<b>Precio Normal:</b>	\$100 + IVA

## PRECIO ESPECIAL: \$80 + IVA

(Hasta el 18 de abril del 2022)

**Descuentos:** 10% para grupos entre 2 y 4 personas (\$90 + IVA por persona).  
20% para grupos de más de 5 personas (\$80 + IVA por persona).

**Formas de Pago:**

- Depósito o transferencia  
Banco Pichincha  
Cuenta Corriente: 2100158115  
Razón Social: CONSULTCSM CÍA. LTDA.  
RUC: 1490819211001  
Teléfono: 0989277244  
Email: info@candoabogados.com

- Todas las tarjetas de crédito y débito a nivel nacional.

**Incluye:** Materiales de trabajo en formato digital, diploma de aprobación en formato digital con código de verificación y sistema blockchain antifraude, cuaderno, pluma, refrigerios y almuerzo.

CURSO PRESENCIAL ORGANIZADO POR  
**DAVID CANDO SHEVCHUKOVA**

FRANQUICIADO FORMACIÓN®  
TERRITORIO: CUENCA

**CONSULTCSM CÍA. LTDA.**  
**RUC: 1490819211001**

cuenca@formacion.ec  
(+593) 999 00 1324 – (+593) 987 20 1842