



# DIPLOMADO VENTAS CON PNL

¿Qué pieza te falta para  
aumentar tus ventas?





## BIENVENIDO

Gracias por tu deseo de formar parte de la comunidad del Instituto PNL de Monterrey. Será un gusto ser parte de este nuevo camino que deseas emprender a través de la PNL. *Prepárate para vivir un cambio potencial en tu vida personal y profesional.*

## TRANSFÓRMATE CON PNL

Estamos seguros que con nuestra experiencia de más de 29 Años aplicando el modelo de Programación Neurolingüística obtendrás herramientas, que más allá de darte conocimientos, te servirán para lograr la transformación que tanto estás esperando en tu vida.



## Dirigido a:

PYMES, aseguradoras, ejecutivos, vendedores, comerciantes, compañías de multinivel, agentes de bienes raíces, cualquier persona que desee alcanzar sus objetivos de venta.

## Beneficios para participante

- Ser mejor vendedor
- Logro de las metas en ventas
- Generación de mayores ingresos

## Objetivos

- Vender con creencias que impulsen al logro
- Dominar el Proceso de la Venta
- Alcanzar las metas en resultados

## Concepto

El Modelo de Programación Neurolingüística en que basamos este entrenamiento, contribuye a modificar creencias que dan nuevos significados a la ejecución de la venta.

Basado en el Proceso de la Venta, desarrollamos las competencias necesarias para disfrutar de la ejecución de la venta y el logro de los resultados planteados.

## Programa de 60 horas en cinco módulos de 12 horas

### MÓDULO: PODER DE LA VENTA

- Desarrollar seguridad, confianza, autocontrol, iniciativa y tolerancia a la frustración antes durante y después del ciclo de la venta.
- Administrar las emociones
- Miedo del Vendedor
- Conocer y modificar las creencias personales que limitan el proceso de la venta
- Lograr establecer relaciones de empatía
- Desarrollar habilidades de escucha

### MÓDULO: CIENCIA DE LA VENTA

- Establecer los parámetros personales de acciones necesarios para el logro de metas en ventas
- Metas bien estructuradas
- Prospectación
- Establecer redes de clientes
- Referidos
- Concertación Telefónica

### MÓDULO: VENTAS INTELIGENTES

- Crear las condiciones óptimas para una Entrevista de Ventas exitosa
- Pasos de la Entrevista
- Presentación del Producto
- Manejo de Objeciones
- Cierre natural
- Segundo cierre, pedido de referidos

## MÓDULO: VENTAS PERSUASIVAS

- Profundizar en las habilidades y conocimiento del cliente para realizar presentaciones donde el cierre sea la conclusión natural del proceso realizado
- Por qué compra el cliente
- Conocer estrategias de toma de decisión del cliente
- Conocer los sistemas de preferencia del cliente
- Detectar necesidades reales del cliente
- Lenguaje Persuasivo

## MÓDULO: NEGOCIACIÓN Y CIERRE

### Reconocer:

- Conflicto en ventas
- Principios de Negociación
- Tipos de negociación
- Proceso de negociación
- Habilidades de un buen negociador
- Mejor alternativa para un acuerdo negociado
- Cierre en diferentes modalidades
- Construyendo la personalidad de Éxito para un vendedor

## Modalidades de Capacitación

- Diplomado Abierto al Público
- Diplomado en su Empresa: Capacitación en Ventas diseñado para resolver sus necesidades empresariales
- Sesiones de Coaching Comercial

## Facilitadores

### Lic. Ma. Luisa Rodríguez Martínez



M.D.O. Lic. Ma. Luisa Rodríguez, fundadora del Instituto PNL de Monterrey, ha dado múltiples seminarios de ventas, asesorado a empresas de multinivel, telemarketing a desarrollado equipos de ventas para varias empresas como: GNP, MFM, Seguros Monterrey, Phitten.

Psicóloga, MASTER PNL por Grinder, D'Lozier y Asoc. Sta. Cruz CA. Certificación Internacional PNL por Judith D'Lozier. Entrenadora Certificada en PNL, por Dynamic Learning Center (Robert Dilts); NLP Products and the Society of Neuro-Linguistic Programming, San Francisco Ca. (Dr. Richard Bandler) y por Transformations Unlimited en Toronto Canadá (Chris Hall) Diplomada en Administración de Ventas. Certificaciones de la (MCF), (EEC) (ICC)

### Lic. Elías Alejandro Campos Cervantes



Lic. Elías Campos, practicante máster en PNL, Coach internacional certificado, con mucha experiencia en el área comercial, ha implementado programas completos de ventas en varias compañías.

Maestría en Administración de Empresas. (Universidad Iberoamericana) Capacitación Management en Planeación de Negocios (IPADE) Estrategia Comercial en (IPADE) Certificación Internacional Coaching con PNL (ICC) Máster Practicante PNL (IPNL)



## DETALLES DEL CURSO

### **Duración:**

5 módulos distribuidos en 5 meses, 1 sesión al mes por módulo con un total de 60 horas

### **Horario:**

Jueves y Viernes de: 6:00 pm a 10:00 pm y Sábado de 09:00 am a 1:00 pm

## **CURSO MODALIDAD EN LINEA**

---