



© 2007-2009 Grupo Integral Kaizen México S. de R.L. de C.V.

Ventas consultivas con PNL

Ficha técnica



1. Datos de Identificación

1. Nombre del curso	Ventas consultivas con PNL
2. Otras denominaciones	Diplomado en ventas, sales skills, diplomado en ventas, formación de vendedores, reingeniería de ventas.
3. Duración total en horas	30
4. Duración total en módulos	5
5. Tipo de curso	Presencial intensivo
6. Documentos a obtener	Constancia de participación Diploma Certificado
7. Nivel del curso	4
8. Justificación del nivel	Desarrollo de habilidades de comunicación e interrelación con otras personas. Desarrollo de habilidades de pensamiento lógico matemáticas y de organización.
9. Perfil del participante	
a. Actitudes	Mentalidad abierta Sentido del humor Compromiso
b. Habilidades	Trabajo en equipo Creatividad Escucha activa
c. Conocimientos	Conocimiento de sus productos/servicios.
d. Ocupación	Cualquier persona interesada en vender orientada a los clientes.
10. Requisitos	Llenar el formato de inscripción Firmar los acuerdos del programa Pagar de acuerdo al sistema de pago elegido
11. Precio	\$ 7,000.00*
12. Descuentos y forma de pago	
a. Pago total anticipado 7 días antes del inicio	\$ 5,000.00*
b. Pago total	\$ 6,000.00*
13. Procesos de certificación adicionales	No aplica

*Precios más I.V.A.



2. Programa oficial

2.1. Objetivo general

Al terminar el curso, el participante venderá sus productos/servicios orientado a la satisfacción real de las necesidades de sus clientes de forma responsable, ética y efectiva incrementando el nivel de satisfacción para incrementar sus ingresos.

2.2. Unidades

Unidad I Estados internos

Objetivo

Al término del módulo, el participante adquirirá el conjunto de creencias, valores y estados internos para ser un vendedor exitoso.

Temas

- Estados internos ideales para la venta
- Niveles lógicos
- Creencias y valores
- Plan de vida
- Anclajes

Unidad II El proceso de venta

Objetivo

Al término del módulo, el participante predecirá el comportamiento de su cliente para influenciar con precisión en las decisiones de este.

Temas

- Proceso de venta
- Estrategias
- Modelo SCORE
- Modelo VAKOG
- Uso de predicados



Unidad III Objeciones

Objetivo

Al término de este módulo, el participante manejará las objeciones antes y durante el discurso de ventas para no caer en ellas

Temas

Lenguaje temporal

Lógica formal

Falacias lógicas

Lógica plausible

Metamodelo

Unidad IV Lenguaje no verbal

Objetivo

Al finalizar el tema, el participante utilizará todo su lenguaje no verbal y el modelo de Milton para influir positivamente en sus clientes.

Temas

Rapport

Congruencia

Anclajes espaciales

Modelo de Milton

Unidad V Metaprogramas

Objetivo Al finalizar el tema, el participante utilizará los metaprogramas de dirección, relación e interés primario en la descripción de sus productos para asegurar un cierre de ventas exitoso

Temas

Filtro de dirección

Filtro de relación

Filtro de interés primario