Programa Formativo

ACCIÓN DE FORMACIÓN:

CURSO PNL APLICADA A LAS VENTAS

DURACIÓN:

16.00 horas [8.00 hora(s) teórica(s) y 8.00 hora(s) práctica(s)]

OBJETIVO GENERAL:

PROPÓSITO:

DIRIGIDO A:

UNIDADES PROGRAMÁTICAS

UNIDAD 1: Iniciación a la Programación Neurolingüística

OBJETIVO	CONTENIDO	DURACIÓN
Comprender los fundamentos de la programación Neurolingüística.		4.00 horas teóricas y 4.00 horas prácticas (8.00 horas totales)

UNIDAD 2: Detección de necesidades del cliente

OBJETIVO	CONTENIDO	DURACIÓN
Valorar la identificación de las necesidades del cliente como aspecto fundamental previo al inicio del proceso de venta.	"1) El contexto de la venta 2) Etapas psicológicas de la venta 3) Etapas psicológicas del vendedor 4) Estrategias de presentación"	2.00 horas teóricas y 2.00 horas prácticas (4.00 horas totales)

UNIDAD 3: Manejo de objeciones

OBJETIVO	CONTENIDO	DURACIÓN
Identificar estrategias para la transformación de las objeciones en oportunidades de venta.	1) Manejo de objeciones	1.00 horas teóricas y 1.00 horas prácticas (2.00 horas totales)

UNIDAD 4: Cierres exitosos

OBJETIVO	CONTENIDO	DURACIÓN
Identificar estrategias para el cierre exitoso de la venta.	1) Cierres exitosos	1.00 horas teóricas y 1.00 horas prácticas (2.00 horas totales)