



TALENTUM.

CENACE
Unidad de Educación Continua
UPSA



CURSO ONLINE:

VENTAS CON P.N.L



GESTIÓN EMPRESARIAL

OBJETIVO

Brindar herramientas prácticas con el objetivo de que los participantes puedan profesionalizar la labor de ventas en su organización, garantizando un alto enfoque en el cliente adaptándose al nuevo entorno para hacer el negocio más rentable.

Los participantes experimentarán un proceso completo de entrenamiento hacia un alto rendimiento en “VENTAS CON PNL, ADECUÁNDONOS A LOS NUEVOS ENTORNOS”; asimilando detalladas técnicas y habilidades que los diferenciarán de los vendedores comunes para convertirlos en “Asesores de Ventas Expertos”, colocándolos en un nivel superior al estándar del mercado.

A QUIÉN ESTÁ DIRIGIDO

Todas aquellas personas que buscan potenciar sus habilidades ventas con el objetivo de generar mayores resultados.

CARGA HORARIA

12 horas reloj, 4 sesiones on-line de 2 horas y 4 horas de trabajo individual.

CONTENIDO MÍNIMO

CAPÍTULO 1: CONCEPTOS BÁSICOS

- La naturaleza de las ventas y el requisito para sobrevivir hoy.
- Cómo saber si soy un buen vendedor.
- Cómo convertirse en un Gran Vendedor.
- Objetivos de ventas y mis objetivos.
- Técnicas básicas de ventas.
- Presentaciones en ventas.

CAPÍTULO 2: GENERACIÓN DE SINTONÍA (APLICANDO PNL)

- Descripción de los tipos de lenguaje y su importancia.
- El rapport: cuando se da y cómo crearlo incluso en entornos virtuales.
- Tipos de clientes y el enfoque para cada uno



TALENTUM.

CENACE
Unidad de Educación Continua
UPSA



GESTIÓN EMPRESARIAL

CURSO ONLINE:

VENTAS CON P.N.L.

- Clasificación de clientes según su sistema representacional dominante; como detectar este sistema a través de la PNL.
- Como presentar beneficios a los diferentes tipos de clientes.
- Las palabras que generan acción y las que la evitan.
- Como influir de manera positiva en los demás, reglas de oro.
- Don't Worry...be happy.
- Primer contacto; cómo generamos confianza en este nuevo escenario.

CAPÍTULO 3: ANÁLISIS DE NECESIDADES Y PRESENTACIÓN DE PRODUCTO

- ¿Qué odian los clientes? Preparándonos para las nuevas ventas.
- ¿Atendemos o despachamos clientes?.
- Cualidades a entrenar para lograr el análisis de necesidades: Escuchar, Identificar, Enseñar/Argumentar.
- Clasificación de productos: buenos y malos.
- ¿Qué preguntas debemos hacer a nuestros clientes?
- La Escucha Activa, como lograrla.
- Requisitos para conseguir la Escucha Activa.
- La Escucha Empática, el último nivel de Escucha
- ¿Cómo demostramos empatía?
- Diferencias entre empatizar y estar de acuerdo

CAPÍTULO 4: TÉCNICAS DE CIERRE - MANEJO DE OBJECIONES Y CONSOLIDACIÓN DE LA VENTA

- ¿Qué es una objeción?
- La venta comienza con el primer NO
- Técnica “o” Objeciones
- Admisión de la objeción
- Profundización de la objeción
- La respuesta positiva a la objeción
- Retroalimentación a la respuesta positiva
- Principales objeciones y como tratarlas
- La objeción precio y su tratamiento
- Argumentos racionales y emocionales
- Reconocer cuando el cliente está listo para comprar
- El cierre de prueba.
- Preguntas y lenguaje enfocado al cierre.



TALENTUM.

CENACE
Unidad de Educación Continua
UPSA



GESTIÓN EMPRESARIAL

CURSO ONLINE:

VENTAS CON P.N.L

- Diferentes técnicas de cierre.
- Cerrando ventas en esta nueva realidad.

CERTIFICACIÓN

Se entregará un certificado de asistencia avalado por la Universidad Privada de Santa Cruz de la Sierra UPSA. Podrán acceder a dicha certificación quienes cumplan como requisito una asistencia y presentación de los trabajos del 80%.

INSTRUCTOR

Pablo Andrés Hurtado

Licenciado en Comunicación para el Desarrollo, cuenta con una Maestría en Administración de Empresas de la Escuela Europea de Negocios y una Especialidad en Dirección de Negocios de Retail de la Universidad Austral de Argentina.

Como formación complementaria, ha participado del Programa de Liderazgo para la competitividad Global, FUNBOLIDER y la Universidad de Georgetown, Programa para Lograr el Éxito en Gerencia de Ventas del INCAE y Especialización en Ventas Personalizadas del Audi Training Program.

Con más de 15 años en ventas en diferentes cargos, hoy es Gerente Nacional de Audi para Bolivia donde está a cargo de las Estrategias anuales de ventas Nacionales y Regionales, por segmento y producto; Planes con indicadores financieros, presupuestos, plan de marketing, inversiones, infraestructura y recursos humanos. Negociación con proveedores y dealers; Selección e inducción de personal y Análisis de Mercado para toma de decisiones.

Ha liderado diferentes equipos comerciales enfocándose siempre en la capacitación de los mismos para lograr un Alto Rendimiento y es un Formador Certificado por el CENACE-UPSA y la consultora TALENTUM. Docente de post grado de la UPSA y director comercial de KOMATSU Bolivia.