

# **Persuadir para Cerrar más Ventas**

## **Objetivos**

Comprender la Programación Neurolingüística y las ventajas que aporta su metodología al proceso de la venta. Aprender cómo influye la comunicación en los demás. Conocer la necesidad de mejorar la escucha activa y de realizar 'preguntas de calidad' para obtener información del cliente. Comprender el mapa mental y como le afectan los diferentes filtros de la realidad que aplicamos. Conocer los sistemas representacionales y cómo codifican la información que recibimos. Aprender el 'lenguaje de la mente' para poder identificar y duplicar a cada tipo de cliente para establecer sintonía o rapport con ellos y así poder influir en su decisión de compra. Conocer los metaprogramas como técnica para convencer al cliente. Aprender las 'trampas del lenguaje' o metamodelo para utilizarlo como herramienta para rebatir objeciones. Aprender a generar anclas a un cliente para asociarle estados emocionales positivos y utilizarlos durante el proceso de la venta. Conocer cómo generar estados internos positivos para la venta, aprendiendo a autoanclarse y a cuestionar creencias.

## **Contenidos**

UD 1. Comunicar para vender

UD 2. El lenguaje de la mente

UD 3. Generando influencia