

## PNL & VENTA & SALES COACHING



**Área:** Comercial y Marketing

**Modalidad:** Presencial

**Duración:** 8 h

**Precio:** 104.00€

[Curso Bonificable](#)

[Contactar](#)

[Recomendar](#)

[Matricularme](#)

### OBJETIVOS

El objetivo es aprender a utilizar el lenguaje de forma correcta y orientado al cierre de la venta desde los conocimientos adquiridos de venta y el coaching.

A través del eneagrama organizacional podrán saber qué piensan y qué quieren nuestros clientes además de ayudar a cubrir sus expectativas y aumentar las ventas.

### CONTENIDOS

#### 1º VENTAS A TRÁS DE LA PROGRAMACIÓN NEURLINGUISTICA

- 1.- Anclaje para cambios de estado
- 2.- Posiciones perceptivas. Empatía
- 3.- Sistemas de representación de sus clientes

#### 2º ENEAGRAMA ORGANIZACIONAL PARA LA VENTA

- 1.- Ventajas del conocimiento del eneagrama en la gestión comercial
- 2.- ¿Para qué?
- 3.- ¿Para quién?