

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?