

## PNL. MEJORA TUS VENTAS

*Pon a punto tus habilidades comerciales*



¿Te gustaría conocer las reglas que gobiernan los hábitos de compra y de venta de tus clientes?

¿Te gustaría dominar las habilidades de comunicación necesarias para incrementar tus ventas?

Muchos vendedores ponen su esfuerzo en resaltar las ventajas de aquello que venden, en saberse de “pe a pa” todas sus características, para encontrarse luego el consabido “déjame que me lo piense” o “no me interesa”. ¿Dónde, entonces, está la clave? En aprender, antes de nada, a **venderse a sí mismo**.

## En este curso te proporcionaremos métodos para:

- Aprender a descubrir qué quieren en realidad y qué valoran, sus clientes.
- Hablar en su propio idioma.
- Saber preguntar y saber responder.
- Cierre del trato.
- Crear acción mediante las palabras
- Afrontar la venta con seguridad, evitando temores y orientando todos los esfuerzos y energía a la obtención de los objetivos marcados.

## Contenidos del curso

- ¿Por qué ahora es más difícil vender?
- El lenguaje de la mente.
- Duplicar y guiar
- Dirigirse a un público mixto.
- Análisis y transformación de objeciones.
- Mantener la ventaja

## Destinatarios

- Personas que quieren entrar en el mundo de la venta, contando con una gran herramienta de trabajo.
- Quiénes quieran explorar la actividad de la venta desde una perspectiva novedosa, eficaz y eficiente.
- Todos aquellos que quieren mejorar sus resultados como vendedores.
- Vendedores proactivos y de éxito que buscan la mejora constante.

## Características del curso

- **Fechas:** *miércoles 15, 22 y 29 de Febrero y 7 de Marzo de 2012*
- **Duración:** *16 horas*
- **Horario:** *16.30 - 20.30 h.*
- **Lugar:** *Centro de Negocios Mérida*  
*C/ Benito Arias Montano, 1. 06800 Mérida*
- **Importe:** *285 €*
- **Inscripciones:** *adverto@adverto.es y www.adverto.es*
- **Tfno:** *924 311 959*

## Imparte :Alfonso Puerto Martín

- Licenciado en Psicología.
- Master Practitioner en PNL por el Instituto Potencial Humano.
- Consultor en Dirección y Desarrollo de Personas para pymes extremeñas de diferentes sectores.
- Coach profesional y personal.
- Formador especialista en Dinámicas de grupo, Terapia Racional Emotiva, Diario intensivo de Progoff, Gestión del tiempo, Análisis Transaccional y Eneagrama.



Contacta conmigo en [apuerto@adverto.es](mailto:apuerto@adverto.es)