

CURSO EL ARTE DE PERSUADIR Y VENDER CON PNL



Adiós a los viejos y aburridos cursos de Ventas

El Arte de Persuadir y Vender con PNL, es la nueva Forma de entender cómo el mundo de las ventas YA CAMBIO

En miyofinanciero hemos desarrollado una innovadora metodología basada en Persuasión, Programación Neurolinguística y Aprendizaje Acelerado, para generar mejores resultados en los emprendedores y profesionales que quieren incrementar sus ingresos.

**Al venir al curso
tú desarrollarás
habilidades
cómo:**

- Desarrollar una venta más efectiva
- Crear relaciones con el cliente.
- Cerrar una venta
- Velocidad de reacción y evolución
- Conocer al nuevo cliente.
- Como abrir puertas y prospectar en la nueva era.

El curso incluye:

1. Acceso privado al evento.
2. Material físico de apoyo por participante.
3. Material electrónico en CD o USB por participante.
4. Diploma de finalización por participante.
5. Los entrenamientos son 90% prácticos 10% teóricos.
6. Material de apoyo y proyección.
7. Papelería.
8. Dinámicas de alto impacto.

Todos nuestros entrenamientos cuentan con valor curricular y están avalados.

Temario El Arte de Persuadir y Vender con PNL

Introducción al Arte de Persuadir y Vender

- Entendiendo el cerebro de mi prospecto ó colaborador.
- ¿Cómo funcionan los hemisferios cerebrales y de que me sirve en la venta?
- Los 3 tipos de cerebro y como tomamos decisiones.
- Coaching de Ventas.
- Crear relaciones no transacciones.
- Impulsos reptilianos: Dolor y Placer.
- Rituales para elevar mi energía en la Venta.
- Conoce a tu cliente y detecta necesidades inmediatas.
- Micromomentos memorables.
- Aprende a activar las emociones.
- Códigos Reptilianos ¿Que son? Y por que son necesarios.
- Todo se trata de él.
- Eleva la emoción de los vendedores.
- La dinámica del Elevator Pitch.
- Dinámica para vencer el miedo a vender.

Trucos Psicológicos para Vender más

- Los 7 Secretos en las NeuroVentas.
- Sesgos Cognitivos para persuasión.
- Deseos del consumidor.
- Efecto Anclaje.
- Efecto Escasez.
- Descuento hiperbólico.
- Aversión a la pérdida.
- El poder de una garantía.
- Efecto arrastre: Que todos compren.
- Reciprocidad.
- Up selling y cross selling
- Efecto contraste: dale opciones.
- Efecto Autoridad.
- Verdad ilusoria.
- Efecto Denominación.
- Efecto atención.
- Ejemplos prácticos.

Neuro Ventas y Lenguaje Corporal

- ¿Cómo funciona el Lenguaje Corporal?
- Posiciones de poder y sumisión en la Persuasión.
- Triangulación sub-consciente como hipnotizar a tu interlocutor.
- Claves de Seducción en las Ventas.
- Usa tus manos con fuerza, gracia y elegancia.
- Rapport = Empatía = Me compran.
- Micro gestos y su poder escondido.
- Saludos de poder.
- 31 movimientos para generar posicionamiento.
- Cómo descubrir a un mentiroso.
- Más atractivo, mas guapo, mas ventas.

Cierres de Venta

- Secretos en las NeuroVentas.
- Los 21 cierres en la nueva escuela de ventas.
- Asaltos Mentales = Aumentando mi habilidad pensamiento.
- Escritura hipnótica.

Entrenador:



Luis Felipe Salas es un emprendedor Latinoamericano. Entrenador e Inversionista inmobiliario.

Luis estudio la carrera de Administración Financiera y una Certificación Internacional de Coaching en la ICF, además de una centena de diplomados en ventas, negocios y finanzas.

Los últimos 6 años se ha dedicado a compartir entrenamientos con personas de México y Latinoamérica.

Luis es creador de la metodología de **Miyofinanciero**, director y co-fundador de **La Academia de Coaching Financiero**. Además autor del libro "Hueva Financiera". Cada año participa en cientos de conferencias, además, trabajado a la par de grandes empresas y con miles de personas.

