



# CIADEN

CENTRO DE INVESTIGACION Y  
ADIESTRAMIENTO DE NEGOCIOS

2021

Curso:

Curso  
Técnicas de  
Ventas con PNL

© Centro de Investigación y  
Adiestramiento de Negocios (CIADEN)  
Calle Interior Primera, No. 2, El Millón,  
Santo Domingo, D.N.,  
República Dominicana.

[www.ciaden.com.do](http://www.ciaden.com.do)  
[info@ciaden.com.do](mailto:info@ciaden.com.do)  
(829) 962 8166

# CENTRO DE INVESTIGACIÓN DE ADIESTRAMIENTO DE NEGOCIOS (CIADEN)

## Misión:

Potenciar los resultados de las empresas, agregando valor a través de consultorías en áreas estratégicas de negocios, marketing, comunicación y la capacitación especializada.

## Visión:

Ser la primera opción como empresa de consultoría y capacitación, reconocida por el compromiso con sus clientes y resultados garantizados.

## Valores:

- Compromiso: Nos comprometemos con nuestros clientes y la sociedad.
- Innovación: entendemos que el mercado no es estático, por lo que, nos mantenemos en sintonía con él.
- Actitud: Proyectamos positivismo y entusiasmo.
- Dedicación: Ponemos empeño y entrega en cada actividad y cada proyecto que asumimos.

## ¿QUIENES SOMOS?



**Un grupo de profesionales con experiencia multisectorial y efectividad probada en diferentes mercados, que han logrado consolidar a CIADEN como un aliado que agrega valor a sus clientes, a través de consultoría en áreas estratégicas de negocios y la capacitación especializada.**

2021

# CURSO: TÉCNICAS DE VENTAS CON PNL

## DESCRIPCIÓN

Partiendo de que la Programación Neurolingüística es la habilidad de organizar la comunicación y sistema neurológicos para poder lograr resultados específicos, vemos la importancia de incorporarla al proceso de negociación con miras a que el personal comercial adopte un correcto uso del lenguaje tanto verbal como no verbal, a fin de lograr negociaciones efectivas.

Los seres humanos reciben y procesan experiencias mediante los cinco sentidos, y prefieren las personas que son parecidos a ellas, que les simpatizan y las entienden, de esta teoría se desprenden el uso de los procesos de igualación y espejo, en el proceso de ventas.

En este curso se orientará a los participantes hacia la utilización del lenguaje de persuasión para influenciar a de una manera poderosa en sus clientes siempre que el producto o servicio proporcione soluciones sólidas.

**Dirigido a:** Gerente de ventas, Supervisores, personal de marketing, Fuerza de ventas, interna y externa y emprendedores que requieran por la naturaleza de sus negocios emplear técnicas de negociación.

### Competencias

- Establecer objetivos de ventas claros en cada visita.
- Diseñar estrategias de negociación diferente para cada cliente, usando PNL
- Identificar sistema de representación de cada cliente
- Lograr relaciones empática, duraderas y rentables

## CONTENIDO TEMÁTICO:

### • Planificación De Las Ventas

Acerca de la planificación

El vendedor como asesor del cliente

Estrategias de ventas

Tácticas de ventas

Importancia de la Comunicación en ventas

El uso correcto del Lenguaje

### • Pnl Aplicado A Las Ventas

Persuasión Para Las Ventas Mágicas

Que proyecto en los primeros 30 segundos

Identificación de las preferencias de pensamientos

Hábitos de pensamientos y auto creencias

### • Ventas o Negociación?

Momento de iniciar la negociación

Flexibilidad y creatividad

### Objetivo:

Lograr a través del estudio de los sistemas de representación, igualación y espejo que los participantes puedan identificar las preferencias de negociación de sus clientes, a través del uso del lenguaje verbal y no verbal acorde a las preferencias de los clientes para establecer relaciones duraderas y rentables.