

Técnicas de programación neurolingüística para la optimización de la gestión de ventas



Técnicas de programación neurolingüística para la optimización de la gestión de ventas

Detalle del Curso

Fecha de inicio: 29-06-2023

Fecha de término: 27-07-2023

Modalidad: Online

Area: Emprendimiento y ventas

Tipo: Curso

Nivel: Básico

Duración: 30 horas cronológicas / 40 horas pedagógicas

Código sence:1238006108

****Actividad de capacitación autorizada por Sence para los efectos de la franquicia tributaria de capacitación, no conducente al otorgamiento de un título o grado académico.***

Descripción

En respuesta a los actuales cambios en las formas de comportamiento del mercado, ha aumentado la demanda de empresas por cursos de capacitación que permitan reforzar las competencias y habilidades de las personas involucradas en las acciones de ventas, fidelización de clientes y mejoramiento de las relaciones interpersonales.

El mercado cada vez más competitivo y globalizado exige una ejecución profesional de la venta, para asegurar resultados óptimos. Mediante el uso de técnicas de Neurociencia y Programación neurolingüística, los colaboradores pueden generar nuevas oportunidades, lograr las metas que la organización establece, y mantener en el tiempo conductas profesionales específicas orientadas al éxito de la gestión comercial de la empresa.

El formato de este curso es on-line, lo que permite entregar flexibilidad en los horarios y cobertura nacional. Además, los participantes podrán construir aprendizajes a partir de las actividades y la participación continua en el desarrollo del programa. El participante es un actor principal de su propio aprendizaje, integrando los contenidos a través de una plataforma virtual planteada y diseñada con este fin.

En este curso los participantes podrán aplicar los conocimientos y destrezas necesarias para potenciar el desarrollo de habilidades interpersonales que favorezcan la efectiva gestión de ventas y fidelización de los clientes.

Dirigido a

Ejecutivos comerciales y de ventas, jefes de ventas, supervisores de ventas, vendedores técnicos y emprendedores que deseen profesionalizarse y adquirir competencias comerciales claves para reforzar sus conocimientos y mejorar su productividad y gestión.

Módulos y contenidos

Módulo 1

Programación Neurolingüística en el escenario del proceso de venta

Contenidos

- Introducción a la Programación Neurolingüística y su impacto en las ventas
- El consciente y no-consciente en las ventas
- Trilogía del comportamiento del cliente: lenguaje, pensamiento y acción
- Genoma humano y su impacto en los programas mentales
- Escenario actual y su influencia en la evolución del proceso de ventas
- Querer es poder, con hacer
- Perfil de un vendedor profesional
- Situaciones que disgustan a los compradores

Módulo 2

El proceso de ventas

Contenidos

- – La venta como proceso en 7 etapas –
- Conocimiento de los productos y servicios, los ¿qué? de la venta
- Prospección del mercado, los ¿a quién y en dónde? de las ventas
- Contacto con los clientes, los ¿de qué manera? de los clientes
- Establecimiento de las necesidades, los ¿por qué y para qué? de la venta
- Presentación de los productos y servicios, los ¿cómo? de la venta
- Manejo de objeciones con los clientes
- Tipos de objeciones, específicas y universales
- Cómo reducir y filtrar una objeción
- El cierre de la venta, los ¿cómo, cuándo y dónde? de la venta
- Reglas básicas para cerrar una venta
- Técnicas profesionales de cómo cerrar una venta
- El seguimiento y posventa, las alianzas y afiliaciones de la venta

Módulos y contenidos

Módulo 3

Comunicación congruente con Programación Neurolingüística (PNL)

Contenidos

- Congruencia en la comunicación
- El lenguaje corporal y su impacto en el cliente: palabras, gestos y tonos
- Nivel de comunicación referencial al vender o negociar
- Nivel de comunicación profundo al vender o negociar
- Estructura del lenguaje al vender: creencias, convicciones y opiniones y su impacto al momento de persuadir
- Diferencias entre juicios y afirmaciones y su impacto al vender
- Juicios productivos e improductivos o tóxicos al momento de persuadir
- Retención máxima y mínima de conceptos al momento de argumentar

Módulo 4

Canales perceptuales y representativos de clientes y vendedores al negociar

Contenidos

- Llegar a un acuerdo y persuasión con los interlocutores
- Transar y llegar a acuerdos por medio de las diferencias
- Negociar y concretar acuerdos por medio de factores comunes
- Canales perceptuales de los clientes y vendedores: visual, auditivo y kinestésico
- Estrategias oculares para identificar los canales perceptuales
- Estructura de pensamiento y comportamiento según canal perceptual
- Expresiones con base sensorial según canal perceptual director

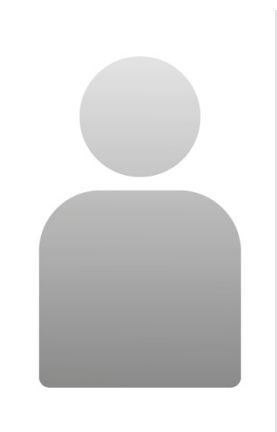
Equipo docente



Jorge Herrera

Jefe de programa

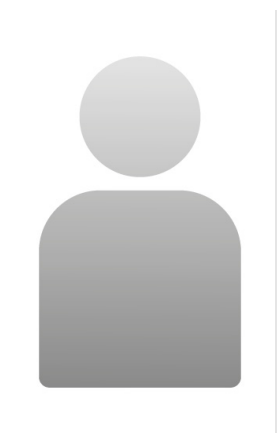
Ingeniero Comercial, Licenciado en Ciencias de la Administración, Universidad de Santiago de Chile. Director-Gerente del Programa de Capacitación en Computación y del Programa de Capacitación y Desarrollo Integral PROCADÉ, Dirección General de Educación Continua, UC.



Enrique Celery

Profesor

Practitioner, master, trainer y therapist en programación neurolingüística, Instituto Internacional Asociado de Programación Neurolingüística – PNL (IIAPNL). Técnicas de Comunicación oral y escrita, Universidad de Chile. Técnicas de aprendizaje y hábitos de estudios, Universidad de Chile. Profesor del programa Procade, Unidad de Capacitación y Desarrollo UC.



Michelle Celery

Profesora

Psicóloga, Universidad Central. Diplomado en Programación Neurolingüística, CELADE S.A. Diplomado Coaching Integrativo para el Logro Eficiente de Objetivos, CELADE S.A. Profesora del programa Procade, Unidad de Capacitación y Desarrollo UC.



Damián Campos

Tutor

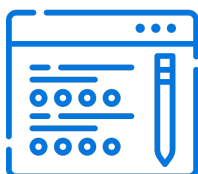
Damián Campos tiene un MBA Pontificia Universidad Católica de Valparaíso y es ingeniero civil industrial. Tiene 30 años de experiencia profesional en cargos de estudio, gerencia y comerciales. Asimismo, su trayectoria docente abarca temas comerciales y de estrategia en Usach, U. de Chile, PUCV, Ulacex (Panamá) y USM. Además de consultoría, desarrollo de planes de negocio, capacitación y entrenamiento de fuerzas de venta para distintas industrias.

Metodología y certificación



Metodología

El curso es 100% *online* y utiliza metodología basada en el constructivismo, en la cual el estudiante es el actor principal de su propio aprendizaje.



Evaluación

Al final de cada módulo, el alumno realizará una evaluación en línea de los contenidos estudiados. Además, elaborará un trabajo final de aplicación.



Certificación

Los alumnos que cumplan las exigencias del programa recibirán un certificado de aprobación otorgado por la Pontificia Universidad Católica de Chile.

¿Porqué elegir Teleduc para capacitar?

Compromiso con la calidad

N.º 1 Universidades en Latinoamérica 2023 por QS World University Rankings y certificada bajo la NCh 2728.

Proceso de mejora continua

Revisamos sistemáticamente nuestros cursos para asegurar que se cumplan nuestros estándares de calidad.

Diseño de cursos acorde a tus necesidades

Diseñados por expertos en educación a distancia, nuestros cursos presentan contenidos teóricos y prácticos para aplicarlos a situaciones concretas.

Cobertura nacional e internacional

Accederás a la plataforma educativa virtual desde cualquier lugar con conectividad a internet sin importar tu ubicación geográfica.

Efectividad y flexibilidad

Las actividades se desarrollan en forma 100% remota, lo que permite entregar flexibilidad en los horarios, de esta manera podrás distribuir tu tiempo y ser autónomo en tu proceso de aprendizaje.

Más de 40 años de experiencia

Somos la institución con mayor experiencia en educación a distancia de Latinoamérica.

Sistema tutorial

El proceso de enseñanza-aprendizaje se acompaña de un tutor, quien tendrá un rol de mediador y facilitador.

Certificación UC

Nuestros alumnos, al aprobar, reciben una certificación de la Pontificia Universidad Católica de Chile.

Admisión y matrículas

Proceso de matrícula

Valor pesos: \$140.000*

Valor dólar: \$175 dólares*

Web Pay Tarjeta de Crédito

Web Pay Tarjeta de Débito – RedCompra.

(*) Precio válido solo por el día 29/05/2023.

Este programa requiere un número mínimo de matriculados para dictarse y puede sufrir cambios tanto en la programación como en el cuerpo docente, por razones de fuerza mayor.

Requisitos de aprobación

Para la aprobación del curso, el alumno debe haber obtenido al menos la calificación mínima (4.0) en su promedio ponderado de las actividades evaluadas. Los alumnos que aprueben las exigencias del programa recibirán un certificado de aprobación otorgado por la Pontificia Universidad Católica de Chile. Nota: Las personas que no cumplan con el requisito de aprobación no recibirán ningún tipo de certificación.
