

# Técnicas de Programación Neurolingüística para la optimización de la Gestión de Ventas



## Técnicas de Programación Neurolingüística para la optimización de la Gestión de Ventas

Valor Pesos: 240.000


Valor Dolar: 360

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.

- 
- El curso es 100% online y utiliza metodología basada en el constructivismo, en donde el alumno es el actor principal de su propio aprendizaje.
  - Los alumnos que cumplan las exigencias del programa recibirán un certificado de aprobación otorgado por la Pontificia Universidad Católica de Chile.

