

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 inicio y término: 04 Marzo, 2021 al 01 Abril, 2021

Modalidad: Online

Tipo: Curso

Valor pesos: 260.000

Valor dólar: 390

Horario: Se recomienda 1 hora de dedicación diaria

Duración: 30 horas cronológicas / 40 horas pedagógicas

Jefe de Programa: Jorge Herrera Méndez

Código SENCE: 12-38-0061-08

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.

Módulos

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

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

Jefe de Programa

Jorge Herrera Méndez

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.

Profesor

Enrique Célery

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.

Metodología y Certificación

- 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.

Admisión y Matrículas

Proceso de matrícula

- Valor pesos: 260.000
- Valor dólar: 390

- Valor pesos convenio: \$65.000 afiliados y cargas Caja los Andes

MODO DE PAGO

- Web Pay Tarjeta de Crédito
- Web Pay Tarjeta de Débito – RedCompra.

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.

Otros beneficios

- 75% Afiliados y cargas de Caja los Andes.
- 50% Beca alumnos extranjeros.
- 15% Descuento ex alumnos UC, ex alumnos DUOC UC, funcionarios UC y profesionales de servicios públicos.
- 10% Descuento grupo de tres o más personas de una misma institución, funcionarios empresas en convenio.
- 5% Descuento estudiantes de postgrado otras universidades.

Descuentos no acumulables, y válidos sólo al momento de la matrícula.

