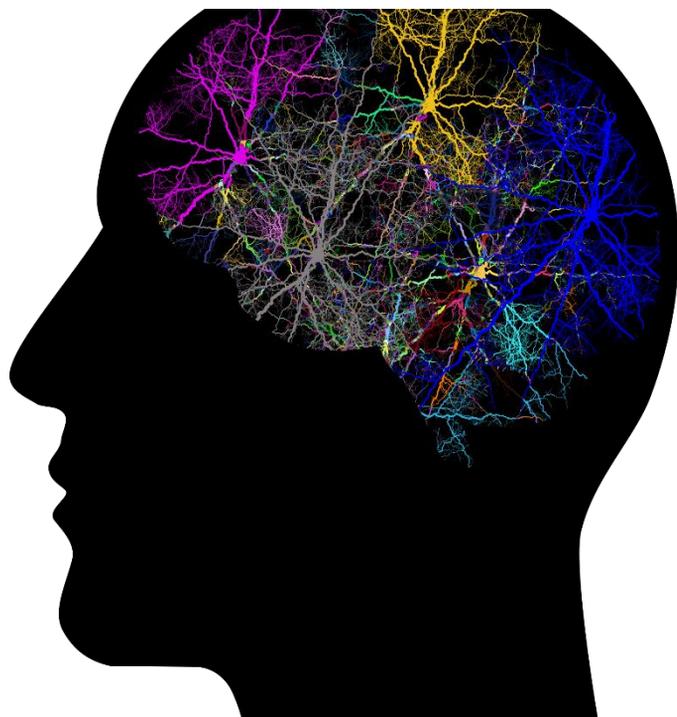


| Programa

Impulsa tus Ventas con PNL



Dirigido a...

Vendedores y negociadores de todo tipo: Comerciales, compradores, emprendedores, directivos y mandos intermedios

Duración

4 días a elegir: laborales o fines de semana.

Horas

24 horas

Fechas

Días 4, 7, 11 y 14 de febrero 2019

Días 9, 10, 16, y 17 de febrero 2019

Precio

980€ + IVA

Dónde

Calle Serrano, 43

Planta 6

Más información

www.salesinnovationschool.com

Con este programa aprenderás a:

- Identificar los 5 pasos y elementos claves que tienen un mayor impacto en los procesos de negociación, venta y persuasión.
- Proporcionar las habilidades y herramientas específicas de cada paso del proceso.

24 horas de formación

Curso intensivo 4 jornadas



Información

y reserva de plazas

91 515 72 05 | 692 216 407

info@salesinnovationschool.com



Hoja de ruta

Módulo 1: Proceso de venta y Habilidades Clave

- Itinerario de la negociación
- Empatía y Rapport (confianza)
- Estilos de comunicación de los clientes (versatilidad VAK)

Módulo 2: Comprendiendo al Cliente

- Calibración (escuchando lo no verbal)
- Metaprogramas y motivadores de los clientes (adaptabilidad)
- El Arte de las Preguntas – Metamodelo del Lenguaje (influencia)

Módulo 3: Entregando Valor y Resolviendo Objeciones

- Lenguaje hipnótico – Modelo Milton (persuasión)
- Estrategias y Tácticas de Valor (creatividad)
- Gestión de bloqueos
- Negociaciones de Suma Cero vs Win-Win

Módulo 4: Alcanzando el resultado

- Gestión de los tiempos
- Evitando cierres en falso
- Anclajes de cierre
- Negociación con múltiples decisores
- Preparando la siguiente venta



Javier Canal Rojo
Formador y diseñador del programa



Conoce más de Javier...

La carrera de Javier cuenta ya con **25 años de experiencia** profesional previa en compañías multinacionales. Ha ocupado puestos de dirección comercial en empresas como **Cisco Systems y Nokia**, al frente de equipos nacionales e internacionales. Es un especialista en venta consultiva y en negociación. Ingeniero informático por la UPM y PDD por el IESE, Certified Trainer de Nuevo Código de PNL por la ITA, Professional Certified Coach por ICF, complementa su formación humanista con unos sólidos fundamentos técnicos y empresariales.

Su propia experiencia, y la de los equipos que ha liderado, le permiten aportar una visión práctica, diseñando metodologías rápidas y eficaces y facilitando aprendizajes experienciales. Su experiencia le avalan más de **90 ediciones de programas de formación**, para más de 1.600 participantes, y durante más de **650 sesiones de coaching** individual y de equipos.

Más información en su perfil de LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/javier-canal-rojo-566a65/>