



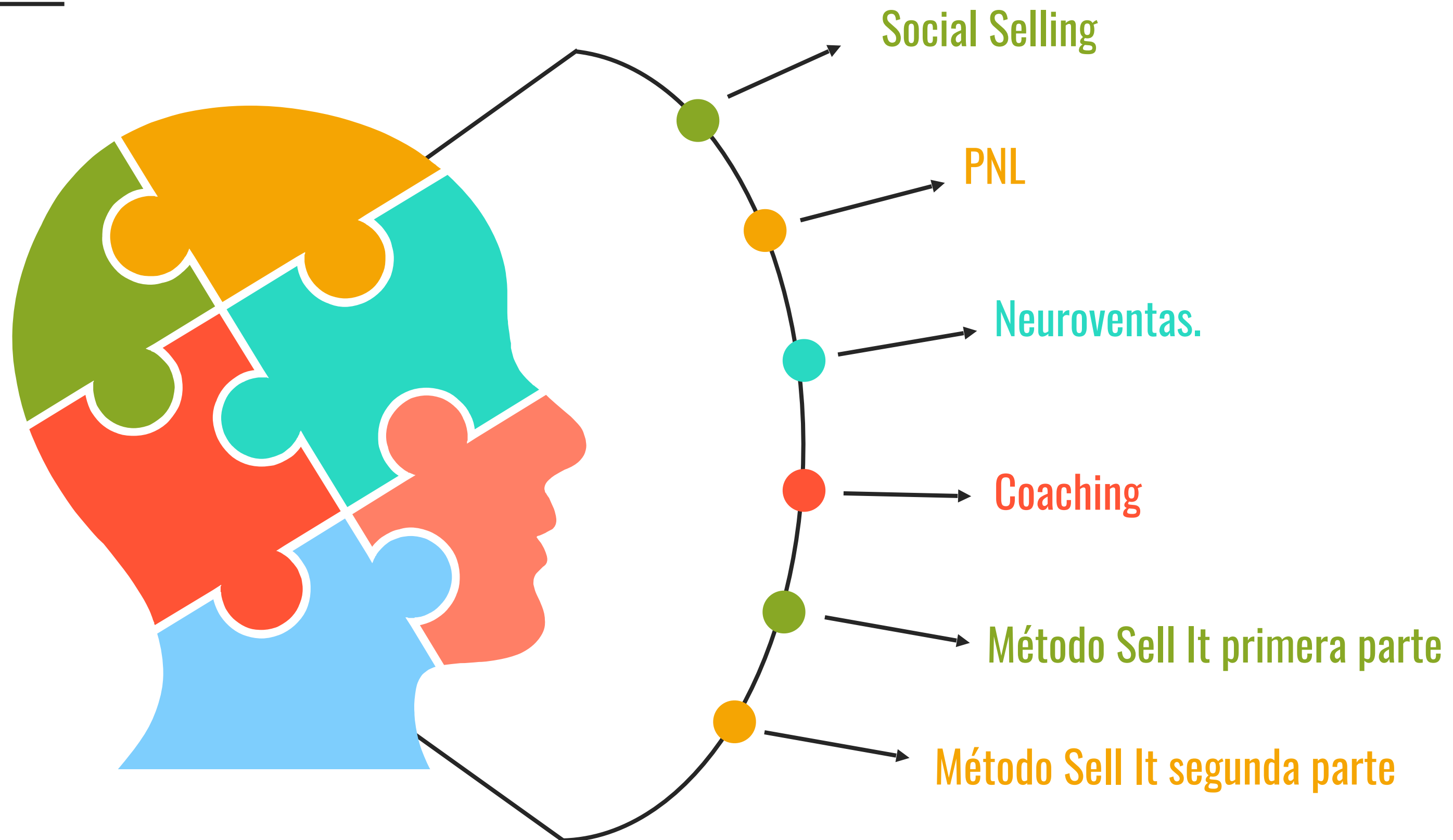
PSHV

Programa Superior de Habilidades de Ventas



Habilidades de Ventas

Las habilidades imprescindibles para afrontar una venta con éxito



Neuroventas

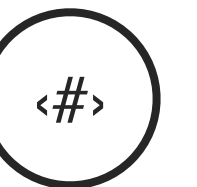
Las ventas usando neurociencia...

La mente humana

Toma de decisiones

La Influencia

La neuro-comunicación





Social Selling

El arte de vender en entornos sociales

Cómo compra la mente de las personas

Persuasión en entornos sociales

Uso de contenidos en las ventas

Cómo vender en LinkedIn



PNL en Ventas

Cómo ver los problemas como lo hace el cliente.

Manejo de las perspectivas

Flexibilidad en la conducta

Reducir distancia entre posiciones

Determinar como piensa un cliente





Coaching en Ventas

Coaching de negocios en las ventas

El arte de hacer preguntas

El arte de trabajar nuestros objetivos

Negociación

Ser un coach para el cliente



Método Sell It

Métodos de venta.

Método consultivo

Método VAK

Método DISC

Psicología positiva en ventas

StoryTelling

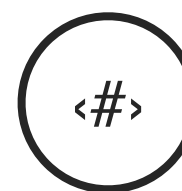
Técnicas más poderosas de cierre



Condiciones del programa

Enfocado al desarrollo de habilidades de ventas

- 01 48 horas presenciales.
- 02 Viernes (15:00 - 19:00) y Sábados (09:00 - 13:00).
- 03 Precio 540€ + IVA. (25 personas)
- 04 **Bonificado con la fundación tripartita**



Calendario...

- 05 y 06 de Mayo: Social Selling
- 12 y 13 de Mayo: Coaching en ventas
- 19 y 20 de Mayo: PNL para vender
- 26 y 27 de Mayo: Método Sell It parte 1
- 02 y 03 de Junio: Método Sell It parte 2
- 09 y 10 de Junio: Neuroventas





Más Información

Neil Revilla

Especialista en Social Selling y Marketing de Contenidos

nrevilla@converxa.com

www.converxa.com

