

PNL COMO BASE DE LAS VENTAS

Objetivo General:

Que los participantes adquieran y apliquen los elementos del PNL (Programación Neurolingüística) como competencia efectiva que proporcione las estrategias óptimas para mejorar su desempeño relacional en la gestión.

Objetivos Específicos:

- Conocer la importancia del PNL.
- Entender el papel del PNL en ventas.
- Aplicar el PNL en los procesos de gestión efectiva.

Contenido Programático:

- Qué hace comprar a la gente. Las Motivaciones de Compra.
- Las Características, Ventajas y Beneficios.
- ¿Qué es realmente la PNL? Fundamentos del PNL.
- La venta y la competencia. El arte de escuchar en la venta.
- Sistemas Representacionales ó Canales de Comunicación VAK.
- Los predicados: Usando el Lenguaje del Cliente.
- El Proceso de Ventas - El Modelo de Ventas con PNL.

Dirigido a:

Vendedores, personal de atención al cliente, asesores de ventas, coordinadores y jefes de marketing, supervisores, promotoras y todo aquel personal de una empresa o comercio que atienda directamente al público. Gerentes, dueños de negocio, emprendedores, Freelancers, ejecutivos, personal de venta y público en general.

Duración:

Ocho (8) horas; un (1) día.

Facilitador:

José Williams Silva Caicedo

Como facilitador-mentor-coaching establece vínculos con los participantes promoviendo el entusiasmo desde la base vivencial, la didáctica desde el plano del aprendizaje significativo es su objetivo real.

Los sólidos conocimientos en el campo del comportamiento humano, así como sus estudios y experiencias gerenciales le ha permitido un dominio de áreas en las que ha desarrollado un gran número de programas de formación empresarial y cursos de formación extra curricular.

Veinticuatro años en la docencia universitaria le han permitido transmitir conocimientos académicos y de investigación a un número de estudiantes que hoy son profesionales exitosos.

Base Académica.

- Maestría Internacional en Psicología Industrial, Organizacional y Gestión de Recursos Humanos. (Instituto Internacional de Estudios Globales para el Desarrollo Humano).
- Maestría Internacional en Prevención y Gestión de Riesgos Laborales y Estudios de Ergonomía. (Instituto Internacional de Estudios Globales para el Desarrollo Humano).
- Diplomado Internacional en Estudios de Counseling y Terapia Gestalt (Instituto Internacional de Estudios Globales para el Desarrollo Humano)-
- Diplomado Internacional en Estudios de Ergonomía (Instituto Internacional de Estudios Globales para el Desarrollo Humano).

- Estudios de Comportamiento Humano (CENAIF).
- Componente de Capacitación Pedagógica Para Profesionales no Docentes (UPEL- IPC)
- Gerencia, Planificación y Negociación (IESA).
- Ingeniería Mecánica de Aviación (SCAT - USA.)

El idioma inglés como segundo idioma, es una de sus competencias sociales-técnicas. Las responsabilidades como director gerente de las empresas SICACOA, ARISSHA, CEO e Inversiones FLOWILL, validan la calidad de su gestión organizacional, como también el manejo de la consultoría y de los modelos de capacitación. Ha desarrollado otras responsabilidades en empresas del ámbito nacional e internacional, este desempeño le permite manejar y entender el clima organizacional desde diferentes ángulos.

Desde el plano personal como ser humano; ha mantenido contacto con otras actividades de potenciación individual, entre las que cuentan programas de orientación y desarrollo asociado en actividades tales como el escultismo y el socorrismo a través de la Cruz Roja Internacional, Bomberos sin Fronteras, entre otros.

Autor del taller de iniciación universitaria del Instituto Universitario de Tecnología de Administración Industrial (IUTA) titulada "Construyendo tu éxito profesional". Columnista de la revista Ser Universal, así como de otras publicaciones.