

cen

CENTRO DE
ENSEÑANZA
Y NEGOCIOS

Especialistas en técnicas mentales
www.institutovictoria.es
Info.institutovictoria@institutovictoria.es
Info.institutovictoria@gmail.com

TODO PUENTE ES UN CAMINO HACIA EL AVANCE



INSTITUTO VICTORIA

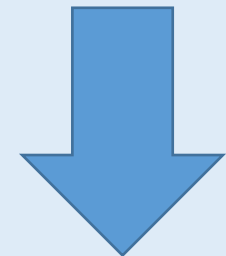


Gestión de Ventas con Coaching y PNL



Gestión de Ventas con coaching y PNL

El concepto de Gestión de ventas se ha reinventado, ya no se define sólo mediante las tres tradicionales categorías, sino que incluye aptitudes emocionales. Este campo hasta ahora inexplorado abre un nuevo abanico de posibilidades para alcanzar el éxito seguro desde una buena estrategia de gestión de ventas creada y potenciada por el profesional, planificación- objetivos – venta técnica y gestión de venta. Durante muchos años el éxito de la venta profesional se ha valorado como la consecuencia del alto nivel de desarrollo de las habilidades que comprenden el cociente intelectual de las tres reglas de organización para una buena venta.



Gestión de Ventas con Coaching y PNL

“En diferencia con la formación del curso de comercial especializado en ventas”

1º Lingüística. – 2º- Matemática. – 3º – Lógica.

Los objetivos son de ventas con PNL son: Proporcionar una visión general del proceso de venta, La prospección y captación de nuevos clientes. Lograr la fidelización.

El seguimiento de los ya existentes. Mostrar las principales técnicas de comunicación, Crear nuevas técnicas de persuasión en la venta. Potenciar las herramientas que incrementen la efectividad de las gestiones comerciales. Crear sistemas de planificación y evaluación.



¿Qué nos aporta?

Mayor seguridad y dominio en el campo de las ventas, saber dirigir y organizar planificaciones de ventas, saber dirigir y analizar los campos de venta de la competencia. Tomar conciencia de dominio a la hora de la venta.



¿A quién está dirigido?

A Comerciales, tanto internos como externos que deseen ampliar conocimientos y técnicas de ventas para ser más resolutivos, efectivos y organizados. Vendedores y dependientes, autónomos y empresas que valoraran los aspectos de la atención y motivación con el fin de aumentar los conceptos de fidelización. Directivos efectivos dentro de su entorno empresarial que desean focalizar y potenciar las ventas. Jefes de Ventas, responsables de ventas y evaluación de los resultados comerciales de la empresa en todas las áreas.



Directorio del curso

Introducción.

La historia de las ventas.

Características y habilidades comerciales.

Metamodelos de Autoevaluación.

Evolución en la actitud del vendedor.

Evolución en la actitud comunicación.

La comunicación con el cliente.

El proceso de comunicación.

Requisitos para una comunicación eficaz.

El arte de preguntar.

El arte de la escucha activa.

El asertividad en la venta.

Metamodelos de valoración de negociación.

El desarrollo de la entrevista.

Metasistemas de saludo y primera impresión.

Detección de necesidades.

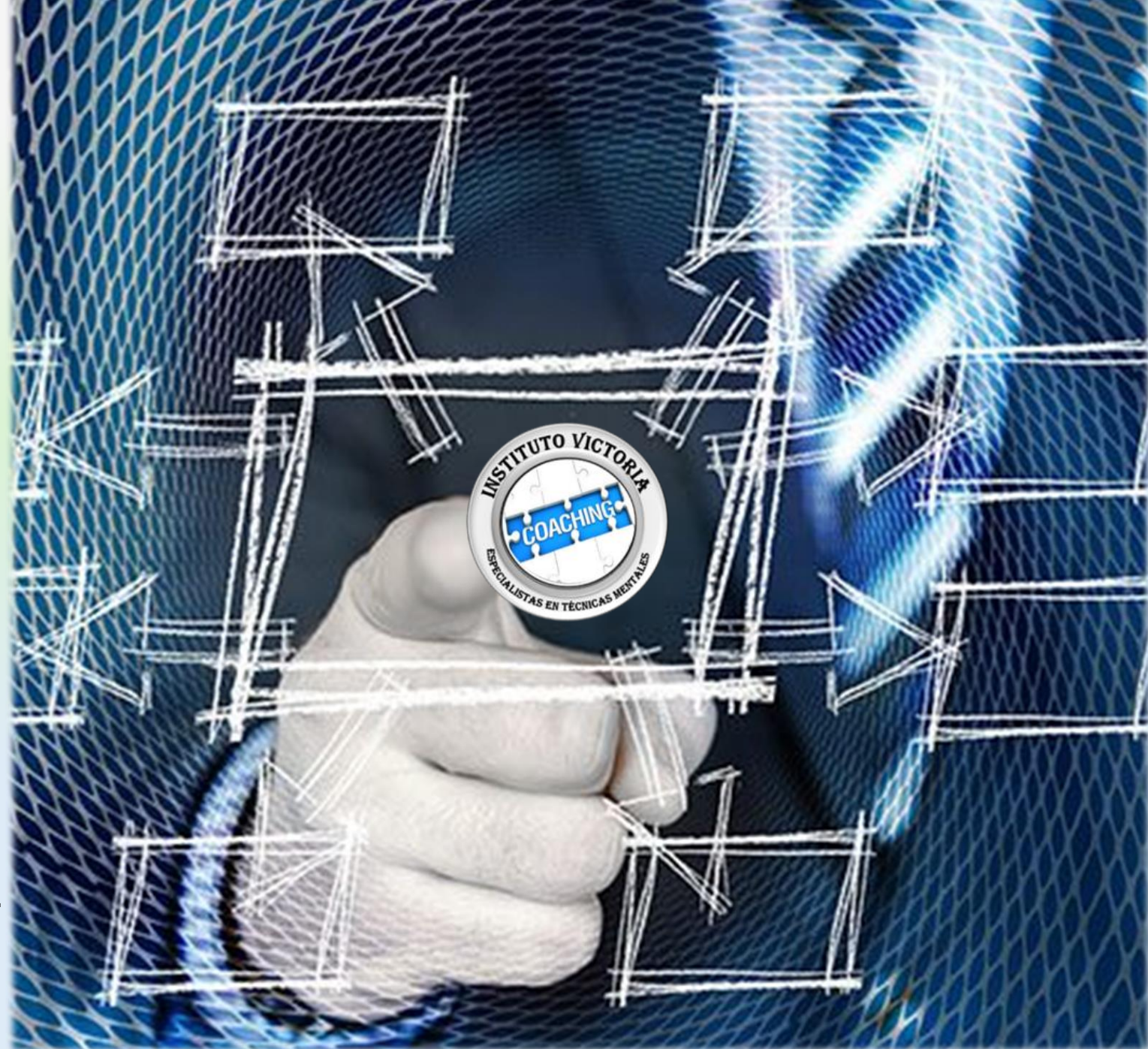
Tratamiento de actitudes más frecuentes.

Argumentación y presentación de soluciones.

Técnicas en el cierre de la venta.

Metamodelos de señales de compra.

Técnicas de cierre.



Subvenciones- Promociones -Descuentos y Refrescos-

Refrescos-

Si deseas realizar cursos de refrescar memoria y has realizado con nosotros el curso puedes volver a hacerlo y la aportación será tu voluntad. Si no has hecho el taller presencial con nosotros y quieres reciclarlo debes traer el diploma acreditativo que te entregó tu maestro y se te hará un descuento del 50%.

Descuentos-

Disponemos de descuentos para parados, jubilados, antiguos alumnos de. -10 a 15 %

Promociones-

Si reúnes tu propio grupo de 10 personas -Tu formación gratuita sin coste alguno

Acción social-

Todos los cursos y talleres aportan un 10% para los proyectos de acción social de las asociaciones de Confasem "Confederación de asociaciones y empresas"

Disponemos de bolsa de trabajo

Bolsa de trabajo-

Si deseas ser parte de nuestra empresa, como profesional o voluntario mándanos un correo con tus datos y currículo – si eres profesional adjunta tus diplomas – gracias

Consulta y fórmate con profesionales

El curso incluye:

1- Manual propiedad del Instituto Victoria explicativo y detallado.
Prácticas en aula y prácticas reales- concertadas con el profesor

DIPLOMAS

2- En cada nivel se hace entrega independiente de:
DIPLOMA impartido por el Instituto Victoria
Acreditativo y Avalado

Diploma impartido por el Instituto Victoria- Avalado por:



¿Qué es Instituto Victoria?

El Instituto Victoria está compuesto por Grafólogos, Hipnólogos, Coaching, Consteladores, Masters en PNL

Instituto Victoria es un proyecto asociativo creado por profesionales ejerciendo desde los años 80 procedentes de diferentes ámbitos terapéuticos y educativos que tienen en común la pasión por la investigación, la docencia y la aplicación, en un entorno multidisciplinario, de sus respectivas especialidades.



NO HAY MAYOR PROYECTO QUE UNA BUENA FORMACIÓN

Síguenos en las redes Sociales

<https://www.facebook.com/Instituto-Victoria-336137926819097/>

<https://www.facebook.com/groups/844029232303571/>

Compártenos en tu red social favorita



Emails

Valencia

963483059

619400271 -696919616

teléfonos

Madrid

Tel: +034 696919616

Direcciones

Barcelona

Tel: +034 937390592

Palma de Mallorca

Tel: +034 871034839

www.institutovictoria.es

**Todos nuestros cursos se imparten el CEN – CENTRO DE ENSEÑANZA Y NEGOCIOS
COWORKING EN TODOS NUESTROS CENTROS**

DELEGACIONES

Valencia –
Avd. -Pérez Galdós nº 53 –
Tel. 963843059-619400271

Barcelona
Carretera de espulgues nº 64
Tel – 93 83 38 385 669112018

Palma de Mallorca –
Calle- Compte d' ampuries nº 8 –
Calle- Archiduque Luis Salvador nº5- entres- izq.
Tel 971210078 – 617427099

Madrid –
Calle- Mayor nº 2
696919616

ENLACES DE INTERES

Instituto Victoria
<https://www.facebook.com/Instituto-Victoria-336137926819097/>

Instituto Victoria- Grupo
<https://www.facebook.com/groups/844029232303571/>

Pnl – Coaching – Insti- Victoria
<https://www.facebook.com/groups/1840435366180731/>

