

CCIT
CÁMARA DE COMERCIO
E INDUSTRIA DE TEGUCIGALPA

Le invita al programa:

Neuroventas

Objetivo: Aplicar las neurociencias para influir en la mente del cliente, a través de herramientas de comunicación persuasiva y de programación neurolingüística que faciliten el cierre de la venta.

Contenido Temático

1. Apertura psicológica y neurociencias para la venta
- Tipos de cerebro
- Como venderle a la mente
- Psicología de la venta
- Análisis de prospectos
- Efecto AIDA
- Propuesta de valor

2. Neuro programación y PNL en la venta
- Estados de poder para vender
- Programación de resultados
- PNL con enfoque a las ventas

3. Comunicación y Persuasión
- El poder la comunicación verbal y no verbal
- Factores de influencia en la comunicación
- Influencia y persuasión en la negociación
- Manejo de objeciones
- Cierre de la venta



Facilitador
Oscar Javier Amaya

Licenciado en Comunicaciones y Magister en Gestión del Marketing en las Empresas, Gestión de la Calidad en Educación Superior.Miembro de la IFS (Sociedad Internacional de Facilitadores), CIC (Cámara Internacional de Conferencistas), Embajador de Master Coach 180,Consultor certificado por Franklin Covey Internacional y CEO para la Region de la Cámara Internacional de Emprendedores CAINEM.

Especialista en diferentes metodologías de enseñanza / aprendizaje.

Agosto 2023

7, 8 y 10

1:00 p.m. - 5:00 p.m.

Duración: 3 sesiones de 4 horas

Inversión:
General: L 3,000.00 + I.S.V.
Afiliado: L 2,500.00 + I.S.V.

Inversión Incluye

- 12 horas de formación
- Material de soporte
- Coffee break
- Certificado de participación

Modalidad: Presencial | **Lugar:** CCIT

Regístrese: https://bit.ly/449IjmF

Para mayor información: diplomados@ccit.hn / 8905-9561