

Ciclo de Habilidades Directivas

Seminario-Work Shop:

“Potenciación de efectividad en Ventas para Directivos”

Programación Neurolingüística y Neurociencias aplicadas para lograr mayor efectividad en ventas¹

Dr. Néstor Braidot²

Luego de más de veinte mil personas entrenadas con el método de Venta Relacional^R diseñado por el Dr. Braidot, el autor reúne y expone en este seminario nuevas experiencias puestas en el marco de las nuevas herramientas y técnicas surgidas de sus investigaciones sobre Programación Neurolingüística y Neurociencias aplicadas junto a la experiencia de numerosos casos de vendedores, telemarketers y directivos de los más diversos sectores.

Objetivos

- ✓ Acercar a los participantes técnicas y herramientas novedosas para vender productos, servicios e ideas.
- ✓ Agregar valor y potencia de concreción tanto a personas como organizaciones a partir de la incorporación de nuevas metodologías y su puesta en práctica.
- ✓ Lograr que los participantes desarrollen capacidades para transferir estas habilidades a sus empresas y a la vida personal.

Metodología:

- ✓ Las reuniones serán teórico prácticas y fuertemente vivenciales.
- ✓ La exposición de los temas será ejemplificativamente realizada con técnicas visuales, auditivas y kinestésicas, y dará lugar al debate, tanto sobre los temas que se aborden como sobre situaciones reales que los participantes deseen poner en común durante el encuentro.
- ✓ Se entrenará a los participantes para que internalicen y apliquen técnicas de autoevaluación, y se los orientará para que puedan continuar el proceso de aprendizaje una vez finalizado el curso.

¹ Para mayor información visitar www.braidot.com Este seminario-taller es un anticipo del próximo libro del Dr. Braidot de próxima publicación en simultáneo en Madrid, Bogotá y Buenos Aires.

² Director del Grupo Braidot de Consultoría y Capacitación y Presidente de Eurobusiness (España)
www.braidot.com/nestorbraidot, nestor@braidot.com

Contenidos y Ejes temáticos de la actividad

- ✓ **Fundamentos de la Programación Neurolingüística y su aplicación a la conducción de equipos**
- ✓ **Neurociencias aplicadas al conocimiento de fortalezas y debilidades del conductor de equipos.**
- ✓ **El directivo: Neurociencias y Neurolingüística aplicada a la conducción y el logro de mayor efectividad en los equipos de trabajo**
- ✓ **La relación comprador-vendedor a partir de las nuevas herramientas y habilidades del tercer milenio.**
- ✓ **La comunicación “verdaderamente” efectiva: qué hay de nuevo.**