

## Introducción

- ▶ Evaluación Comercial, comprender el paso del tiempo para analizar nuestro campo de acción
- ▶ Breve reseña de la actualidad, la dualidad que se vive entre lo que deseamos y en verdad nos exige la sociedad. Llevado al Ser, como ser social e independiente

## Las ventas y comunicación

- ▶ Modelos de argumentación comercial, pasar de la justificación a la argumentación
- ▶ Comunicación productiva desde el coaching Parte 1
- ▶ Competencias conversacionales Parte 1

## Las ventas y las neurociencias.

- ▶ Teoría de los 3 Cerebros
- ▶ Modelo Benziger
- ▶ Arquetipo cerebral de mi ser vendedor
- ▶ Sesgos Cognitivos, actores o destructores de la gestión comercial.
- ▶ Comunicación productiva Parte 2
- ▶ Competencias conversaciones Parte 2

## Las ventas y la PNL

- ▶ Cerebro holográficos
- ▶ Dinámicas de PNL
- ▶ Construcción del Argumento desde la PNL

## Las ventas y el Ser

- ▶ Amar lo que es
- ▶ Dinámicas exploratorias para potenciar nuestro Ser



## Las ventas y Emociones

- ▶ Constelación emocional en la acción comercial.  
Mi emoción vendedora más la emoción compradora generadoras del campo emocional comercial. ¿Desde dónde se aborda la venta en realidad?
- ▶ Comunicación no verbal de las emociones. ¿Qué nos cuenta el cuerpo?  
¿Qué revelan los movimientos?
- ▶ La batidora de las emociones, aprendemos a reconocerlas para intervenirlas
- ▶ El guion de cada emoción. Saber qué dicen, para saber qué responderles

## Las ventas y las negociaciones

- ▶ Modelo Harvard
- ▶ Construcción del Rapport
- ▶ Mediamos para negociar

## Las ventas y mi industria

- ▶ Diagnóstico, pronóstico, plan de acción, plan de venta, medición
- ▶ Misión y visión 2020

## Las ventas y la innovación

- ▶ Creando escenarios de ventas: ¿Cómo innovar en los contextos comerciales?
- ▶ Manantiales comerciales ¿Por dónde y cómo buscar clientes?