

C U R S O S

Ventas con PNL



Desarrollo Profesional[®]
y Consultoría

Ecotec

► Justificación

La Programación Neurolingüística (PNL) es una metodología que permite comprender y mejorar los procesos de comunicación, desarrollar habilidades de influencia positiva y facilitar cambios profundos en la manera en que las personas piensan y actúan. Este curso está diseñado para proporcionar a los participantes herramientas prácticas y conocimientos esenciales para aplicar PNL en contextos personales y profesionales, mejorando así la efectividad en sus interacciones y en la consecución de objetivos.

► Objetivo general

Al finalizar el curso, el participante estará en condiciones de aplicar técnicas y principios de la Programación Neurolingüística para potenciar sus habilidades de comunicación y liderazgo, y facilitar cambios de comportamiento positivos en sí mismo y en otros.

► Objetivos específicos

1. Comprender los fundamentos teóricos de la PNL y su relevancia en la comunicación efectiva.
2. Identificar y aplicar las estrategias de modelado de excelencia y patrones de lenguaje para influir en diferentes contextos.
3. Desarrollar habilidades de observación y agudeza sensorial para captar y comprender señales no verbales y sutiles en la comunicación.
4. Implementar técnicas de reencuadre y visualización para fomentar cambios de perspectiva y resolución de conflictos.
5. Aplicar técnicas de anclaje para generar estados emocionales positivos y motivadores.

► Contenido

Unidad 1

Fundamentos de la Programación Neurolingüística (PNL)

- Definición y principios básicos de la PNL.
- Los tres sistemas representacionales (visual, auditivo y kinestésico).
- El modelo de comunicación de la PNL.
- Rapport: La clave de la conexión efectiva.
- Reencuadre: Cambiar la perspectiva para mejorar los resultados.

Unidad 2

Percepción y modelado de los clientes

- Cómo leer y entender el lenguaje corporal del cliente.
- El lenguaje verbal y no verbal en la interacción de ventas.
- Identificación de los sistemas representacionales del cliente.
- Cómo adaptar tu comunicación a diferentes tipos de clientes.
- Análisis y modelado de comportamientos exitosos en ventas.

Unidad 3

Técnicas de persuasión e influencia en ventas

- Anclajes: Crear asociaciones positivas con el producto.
- Técnicas de lenguaje persuasivo (metáforas, patrones de lenguaje).
- El poder de las preguntas en la venta.
- Presuposiciones y su influencia en la toma de decisiones.
- Generación de urgencia y cierre de ventas mediante la PNL.

Unidad 4

Manejo de objeciones y respuestas eficaces

- Reencuadrar objeciones para cambiar la perspectiva del cliente.
- Técnicas de disociación para neutralizar objeciones.
- Uso del lenguaje positivo para rebatir resistencias.
- Cómo usar anclajes para cambiar el estado emocional del cliente.
- Transformación de objeciones en oportunidades de venta.

Unidad 5

Autoliderazgo y gestión emocional en ventas

- Gestión de estados internos y emociones en el vendedor.
- Uso de la PNL para mantener una mentalidad positiva y resiliente.
- Anclajes personales para aumentar la confianza en ventas.
- Visualización creativa como herramienta de éxito en ventas.
- Estrategias de autocontrol para mantener el enfoque durante la negociación.
- Este enfoque abarca tanto los aspectos psicológicos de la venta como las herramientas específicas de la PNL que pueden utilizarse para mejorar la comunicación, persuasión y resultados comerciales.



► Docente



Mgtr.
**Carlos
Ballerino**

Síntesis curricular

- Especializado en programas de desarrollo organizacional, liderazgo, motivación y trabajo en equipo, manejando programas de ventas marketing y servicio al cliente Instructor en programas de PNL, Coaching personal y Ejecutivo.
- Gerente General en Consultora EC3.
- Ha sido Gerente regional de las marcas: Lóreal, Nivea, Ahava, Vogue y Quanto; desarrollando todo el sistema de merchandising y retailing.
- Ha sido Presidente de Critería Consulting Group.
- Ha sido Capacitador Comercial y Supervisor de Capacitación en CONECEL.

► Metodología a aplicar

La metodología que se utilizará será práctica, tipo talleres, con dinámica de grupos y ejercicios vivenciales.

¿A quién va dirigido?

Profesionales de todas las áreas que deseen mejorar sus habilidades de comunicación, coaches, líderes de equipos, terapeutas, educadores y cualquier persona interesada en el desarrollo personal y la gestión de relaciones interpersonales de forma efectiva.



Presencial
Modalidad



20 hrs.
Duración



Noviembre 2025
Inicio del curso

Del viernes 7 al sábado 15 noviembre 2025

Horario viernes: 15H00 a 19H00

Horario sábados: 09H00 a 18H00 (incluye almuerzo)



Conoce más de nosotros

CONTÁCTANOS

 +593-959 551 332

 PBX: (04) 5150400

 desarrolloprofesional
@ecotec.edu.ec

CAMPUS

 **GUAYAQUIL**
Av. Juan Tanca Marengo Km. 2

