

# TÉCNICAS DE VENTAS **DE PISO Y** **MOSTRADOR**

## **Programa:**

- Historia de las ventas y la importancia de los nuevos modelos como PNL, Lenguaje No Verbal e Hipnosis en el ámbito del nuevo paradigma de ventas.
- Principales supuestos básicos de la comunicación y relación con el cliente.
- Entender cómo compra el cliente a nivel subconsciente.
- Principios de los aspectos neurológicos de las ventas.
- Historia y aplicación de la lectura de la comunicación no verbal y sus aplicaciones a las ventas.
- Lectura del Rostro: microexpresiones, expresiones sutiles y macroexpresiones.
- Los secretos que utilizan las grandes empresas multinacionales para vender millones a través de la estrategia de neuromarketing + - x