

A photograph showing a close-up of two business people shaking hands over a document labeled 'CONTRACT'. The background is slightly blurred, showing other people in business attire at a table.

PERFILACIÓN INDIRECTA DE PERSONALIDAD Y TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN PARA EQUIPOS DE VENTAS

CONOCE A TU CLIENTE

¡Aprende herramientas exitosas para la negociación e influencia!



Módulo de **12 horas** de formación.



Bonificable a través de **Fundae**.

PROGRAMA DEL CURSO:

1. Perfilación directa e indirecta de personalidad.
2. Principales modelos para conocer e inferir al otro. PEN aplicado, DISC extendido aplicado.
3. Comportamiento no verbal para ventas: expresión facial, gestos, posturas, háptica, proxémica, paralenguaje y apariencia.
4. Comportamiento lingüístico y personalidad.
5. Entrevista cognitiva directa en ventas.
6. Factores conscientes e inconscientes de la influencia y persuasión en procesos de venta.



Behavior & Law

OBJETIVOS:

Conocer, entender y dominar el modelo práctico y directo de perfilación, negociación y entrevista cognitiva. Mejorar las habilidades de persuasión e influencia. Mayor satisfacción y profesionalidad en la relación comercial percibida por el cliente.

DIRIGIDO A:

Profesionales y equipos de ventas, marketing, atención al cliente y RRHH.

CERTIFICACIÓN:

La Fundación Universitaria **Behavior & Law** certificará la asistencia y participación con el correspondiente diploma.


SOMOS LÍDERES INTERNACIONALES EN LAS CIENCIAS DEL COMPORTAMIENTO.

CONTACTO

Irene Sánchez

Directora INHOUSE Fundación Universitaria B&L

 653 88 83 73

 irene.sanchez@behaviorandlaw.com