



## 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

**Silvestre Cabezas**

Director INHOUSE Fundación Universitaria B&L

 606 18 20 47

 [cabezas@behaviorandlaw.com](mailto:cabezas@behaviorandlaw.com)