

PUV

Descubre cómo funciona la mente humana y cómo puedes aplicar estos conocimientos para presentar cualquier proyecto de manera impactante y memorable, aumentando tus posibilidades de éxito en ventas, charlas y presentaciones.

MAXIMIZA TUS VENTAS CON PNL





German Velasquez

**Consultor Empresarial - Speaker - Líder Senior enfocado en resultados - Experiencia de Clientes
Transformación Digital - Docente Universitario**

**Master Coach, Master en Liderazgo y Desarrollo Organizacional, Master Practitioner en PNL, MBA en
Administración y Dirección de empresas, MBA en Marketing Digital y comercio electrónico, Ingeniero de
Sistemas, Especialista en Ingeniería del Software, Especialista en Gerencia de Empresas.**

**Sanador Pránico Avanzado, Sanador Reiki, Sanador/Maestro en Magnified Healing
y Estudiante activo de Kábala**



German Velasquez



VIP Member of
Global Council
FOR COACHING, CONSULTING AND PSYCHOLOGY®



Colegio de Estudios
Superiores de Administración



Universidad de
La Sabana



Universidad de
los Andes



EIDHI
International
University



ENEB | Formamos a los
mejores líderes



HARVARD
BUSINESS SCHOOL
Executive Education



Magnified Healing®

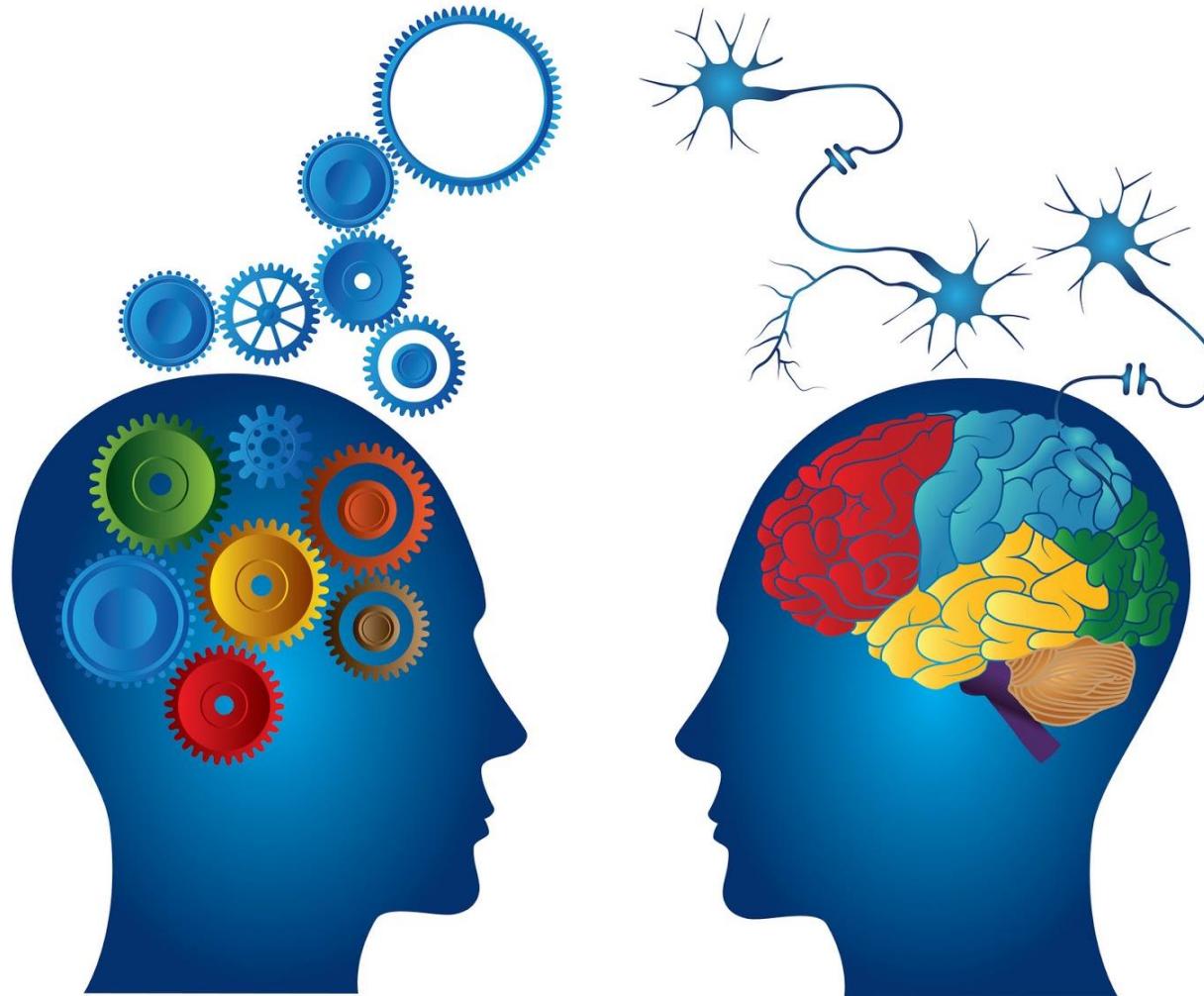


Avantel
4G LTE

Claro

Mentor
Cámara
de Comercio
de Bogotá

QUE ES LA PNL ?



MAXIMIZA TUS VENTAS CON PNL – www.velasquezcoach.com

QUE ES LA PNL ?

Conjunto de herramientas de comunicación verbal y no verbal que afecta el Sistema nervioso central y el Sistema de creencias para crear programas o cambiar programas existentes con el fin de lograr el éxito en cualquier área de nuestra vida.

Programación: Como organizamos los patrones de pensamiento, de lenguaje y de conducta para lograr mejores resultados

Neuro: Todo aquello que pasa en nuestra mente, como usamos la mente, los sentidos y nuestro cuerpo que nos permite comprender nuestras experiencias.

Lingüística: Es el lenguaje (verbal y no verbal) y a la forma en cómo lo usamos



MAXIMIZA TUS VENTAS CON PNL – www.velasquezcoach.com



POR QUE PNL TRANSFORMA TUS VENTAS ?

El conocimiento del cliente es clave y para ello el proceso de comunicación **ES FUNDAMENTAL**.

Importante que el vendedor identifique los canales sensoriales que utiliza el comprador y use la PNL como llave de acceso al cerebro reptil del cliente.

En la PNL, la observación y la escucha activa, permiten al vendedor identificar las emociones, la forma de comunicarse del cliente tanto verbal como no verbal y así ajustar su comunicación verbal y no verbal, sus palabras, los verbos a usar, en general su técnica de ventas.

**EL 85% DEL PROCESO DE
DECISION DE COMPRA
ES INCONSCIENTE**

MAXIMIZA TUS VENTAS CON PNL – www.velasquezcoach.com



MAPA MENTAL



Es solo una porción de la realidad.
Nunca vemos la SITUACION completa.

COMO APRENDEMOS ?



**EN UN MUNDO TAN
COMPETITIVO NI LA MEJOR
IDEA SE VENDE SOLA**

MAXIMIZA TUS VENTAS CON PNL – www.velasquezcoach.com



Porcentaje de Influencia de Cada Cerebro en la Toma de Decisiones



MAXIMIZA TUS VENTAS CON PNL – www.velasquezcoach.com

CEREBRO REPTIL



CEREBRO REPTIL

Es él que toma las decisiones de compra INSTINTIVAS

Mente Inconsciente

Encargado de la Supervivencia, reproducción, defensa, y Protección.

No Piensa ni Siente emociones. Es irracional

El mas primitivo

Sus Reacciones se basan en códigos reptiles

Programado para ahorrar energía



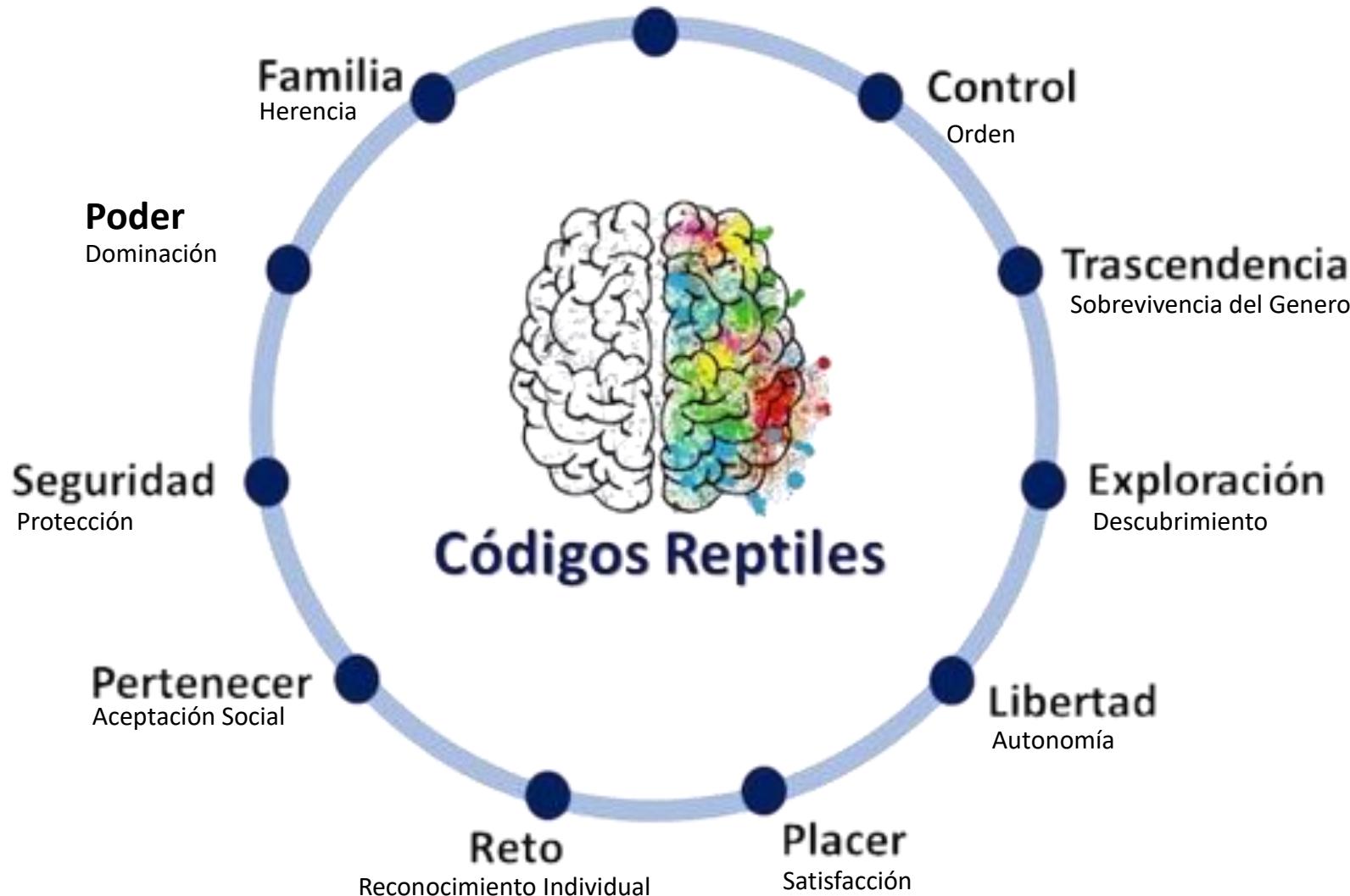
Por ejemplo, cuando la alarma del reloj suena en la mañana, y la ponemos 10 minutos más tarde.

Hoy las piezas publicitarias nos invitan a saciar nuestros deseos, instintos y necesidades.

Basados en **los códigos reptilianos**

Son aquellos que al ser usados influyen en nuestros comportamientos y decisiones de compra.

Representan las motivaciones más profundas y subconscientes que conducen al individuo a hacer algo



Ejemplos del uso de los códigos reptilianos

- **Reto:** Artículos deportivos, estudios.
- **Libertad:** automóviles, motocicletas, venta de combustible.
- **Pertenecer:** Bares, discotecas, cafés, grupos sociales o de otra índole.
- **Control:** Hotel para hacer negocios.
- **Poder o dominación:** relojes de lujo, joyería venta de carros deportivos o de lujo, grandes casas, agencias de publicidad, servicios de tecnología, ropa de alta costura (de diseñador), educación.
- **Familia:** Inmobiliaria, espacios de esparcimiento y de recreo, viajes y turismo.
- **Placer:** Spas, restaurantes, hoteles vacacionales
- **Seguridad:** Venta de seguros, planes de pensión, venta de ropa, inmobiliaria.
- **Exploración:** Agencias de viajes turísticos, televisión, Internet.

Nuestras decisiones de compra no la toma la razón, son inconscientes.

Es por ello que muchas veces compramos algo que en realidad no necesitábamos.

Después de haber pagado, buscamos una excusa o motivo para tratar de justificar de alguna manera la decisión de compra



CEREBRO LIMBICO



CEREBRO LIMBICO

Es él que toma las decisions de compra EMOCIONALES

Mente Subconsciente

Sus decisions son para
reducir el miedo y obtener
placer



Responde estímulos ambientales produciendo respuestas emocionales; como: miedo, alegría, enojo o tristeza..

Red de estructuras en el cerebro que participan en la memoria y las emociones.

Por ejemplo, nos impulsa a comer o beber cuando estamos tristes o deprimidos.

CEREBRO NEOCORTEX



**3573 M3N54J3 35 94R4 D3M057R4R L45 C0545 74N
INCR3I8L35 QU3 9U3D3 H4C3R NU357R0 C3R38R0. 5I
L06R45 L33R 3570 9U3D35 53N7IR73 OR6ULL050 D3
7U IN73LI63NCI4, Y4 QU3 50L0 CI3R745 93R50N45 L0
L06R4N. 35T0 53 D383 4 QU3 3L H3M15F3R10
D3R3CHO D3L C3R38R0 450C14 L05 51M80L05
94R3C1D05 4 L45 L3TR45 QU3 CONOC3M05
NORM4LM3NT3 Y 451 L06R4M05 L33R CON F4C1L1D4D.**

CEREBRO NEOCORTEX

Es él que toma las decisiones de compra EMOCIONALES

Mente Consciente

Está relacionado con la evaluación racional de los productos, la comparación de características y beneficios, y la toma de decisiones basada en la información y la lógica.



Controla las capacidades cognitivas: memorizar, concentración, autoreflexión, resolución de problemas, habilidad de escoger el comportamiento adecuado.

Es el centro del procesamiento consciente y deliberado de la información.

Por ejemplo, este cerebro es el que dice “mejor comenzamos la dieta la semana que viene”..

**EL QUE DA SIEMPRE RECIBE,
ESA ES UNA CLAVE EN LAS
NEUROVENTAS**

MAXIMIZA TUS VENTAS CON PNL – www.velasquezcoach.com



El Psicología del Consumidor

La Psicología del consumidor, conoce como funciona la mente y el comportamiento del consumidor y a las empresas les interesa saber el porque y para que las personas deciden comprar “x” producto.

El Psicología del Consumidor

Nunca antes había sido tan fácil consumir.

Consumidores
exigentes

Saber Porque y
Para que?

Conocer comentarios de
otros consumidores

Consumo Físico

Ofertas

Consumo en Linea

Promociones



**CADA PERSONA ES UNICA EN SUS
DECISIONES DE COMPRA DE ACUERDO A
SU PERFIL**



**LA COMUNICACIÓN
NO ES LO QUE YO DIGO
ES LO QUE EL OTRO ENTIENDE**

**TU
VOZ**



A professional soccer player, James Rodriguez, is shown from the waist up, wearing a yellow and black striped Colombia national team jersey with the number 10. He is smiling and looking towards the right side of the frame. The background is a blurred stadium filled with spectators.

**TU
CUERPO**



TU MENSAJE





TU ESTILO



55% LENGUAJE CORPORAL

Gestos, posturas, movimientos, respiración, expresión facial, forma de vestir, etc

38% VOZ

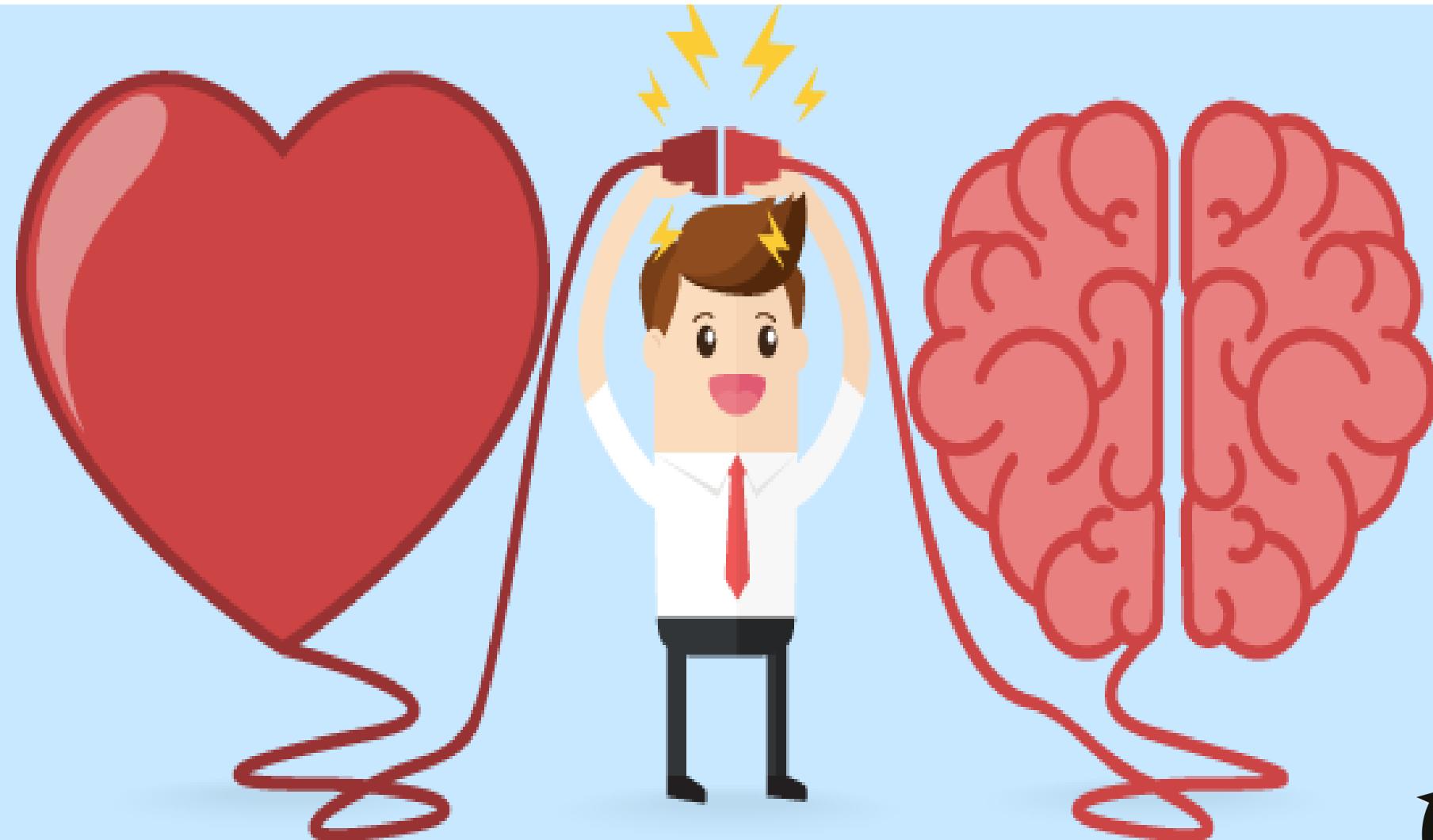
Entonación, Tono, resonancia

7% Palabras

**EL SIGNIFICADO DE LA
COMUNICACION ES LA
RESPUESTA QUE OBTIENES**



CONEXION EMOCIONAL CON TUS CLIENTES



Conexión Emocional

Conectar emocionalmente con tus clientes es una de las claves para mejorar tus ventas y fidelizar a tus clientes.

Las personas compran basándose en sus emociones y en cómo se sienten acerca de una marca.





Como Vemos el Mundo

Auditivo



Como Vemos el Mundo

Visual

Como Vemos el Mundo



Kinestesico

Como Vender Celulares desde el Cliente

Permíteme contarte sobre nuestro último modelo de celular, el [Modelo]. Este dispositivo no solo tiene una calidad de sonido increíble, sino que también cuenta con un sistema de cancelación de ruido avanzado. Imagina escuchar tus canciones favoritas con una claridad y profundidad que nunca has experimentado. Además, las llamadas sonarán tan nítidas como si estuvieras hablando cara a cara, sin importar dónde te encuentres. ¿Te gustaría probarlo y escuchar la diferencia por ti mismo?

Déjame mostrarte nuestro nuevo modelo de celular, el [Modelo]. Mira esta pantalla, es absolutamente impresionante con su resolución [Resolución]. Las fotos y videos se ven espectaculares gracias a su cámara de [Megapíxeles], que captura cada detalle con una precisión increíble. Además, el diseño es elegante y moderno, con un acabado que seguramente atraerá todas las miradas. ¿Te gustaría ver cómo tus fotos y videos se ven en esta increíble pantalla?

Quiero que sientas la diferencia con nuestro nuevo celular, el [Modelo]. Este dispositivo tiene un diseño ergonómico que se ajusta perfectamente a tu mano, y los materiales utilizados son suaves y agradables al tacto. Además, la respuesta táctil es increíblemente rápida, lo que hace que la experiencia de usarlo sea realmente satisfactoria. Imagina lo cómodo que será llevarlo contigo a todas partes y usarlo durante todo el día sin sentir ninguna incomodidad. ¿Te gustaría sostenerlo y experimentar esa sensación por ti mismo?



Como Vender un Proyecto de Innovación

Buenos días, señores del jurado. Hoy les presento nuestro innovador proyecto, el cual cambiará la forma en que interactuamos con la tecnología. Como pueden ver en esta presentación, hemos desarrollado una interfaz intuitiva y visualmente atractiva, diseñada para maximizar la experiencia del usuario. Observen los gráficos y prototipos, que muestran claramente cómo nuestro proyecto se destaca por su diseño elegante y funcional. Cada detalle ha sido pensado para ofrecer una estética moderna y eficiente. Estoy seguro de que podrán apreciar el impacto visual y el potencial de nuestro proyecto.

Buenos días, señores del jurado. Hoy quiero hablarles sobre nuestro revolucionario proyecto de innovación. Imaginen un futuro donde la tecnología no solo sea funcional, sino también placentera de usar. Nuestro proyecto incorpora tecnologías avanzadas de reconocimiento de voz y sonido de alta fidelidad para ofrecer una experiencia auditiva superior. Escuchen cómo cada comando de voz es respondido con precisión y rapidez, y cómo cada notificación suena clara y agradable. Hemos trabajado para que cada interacción auditiva sea una verdadera mejora en la calidad de vida de los usuarios.

Buenos días, señores del jurado. Hoy les presento un proyecto que no solo verán y escucharán, sino que también sentirán. Nuestro enfoque en la innovación se centra en la experiencia del usuario a través de materiales de alta calidad y una construcción robusta. Pueden tocar y sentir los prototipos que hemos traído hoy: notarán la solidez, la suavidad de los materiales y la ergonomía del diseño. Además, nuestro proyecto está diseñado para ser duradero y resistente, garantizando una experiencia satisfactoria a largo plazo. Estoy convencido de que al probarlo, sentirán la diferencia en cada interacción.



HAY MUCHOS MAS SECRETOS

- Manejo de Objeciones
- Taller de Observación
- Accesos Oculares
- Como vemos el mundo (Sistemas Representacionales)
- Submodalidades Visuales
- Submodalidades Auditivas
- Submodalidades Kinestesicas
- Rapport
- Ordenes encubiertas
- Ilusión de tener una alternativa
- Referencia interna y externa
- Creencias Potenciadoras
- Creencias Limitantes
- Set Si's
-

Próximamente más Cursos



NUESTRAS PRESENCIA EN INTERNET



www.estrategiaymarca.com

www.velasquezcoach.com

Facebook: <https://www.facebook.com/german.velasquez.940>

Instagram: <https://www.instagram.com/germanvelasquez>

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/germanvelasquez/>

YouTube: <https://www.youtube.com/@VelasquezCoach>

Teléfonos de Contacto

+1 (786) 556 1328

+57 (300) 330 0111

