



LA VENTA NO ES UNA TECNICA ES UNA CIENCIA

Entrenamiento para los genios de la venta

Meta modelo

Sistemas Representacionales

V.A.K

Claves de accesos oculares

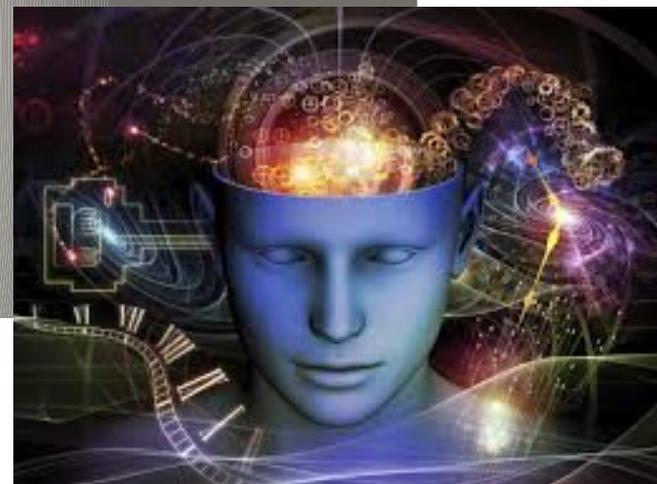
Rapport

La Estructura Profunda

R.A.U Rescate Auto-Recurso

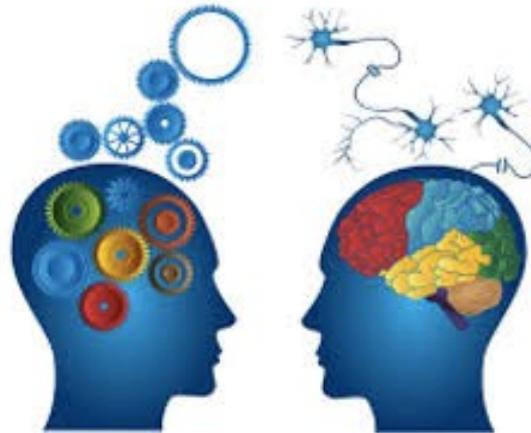
Venta efectiva y no efectiva.

Auto modelación



ES MAS FÁCIL VENDERLE A LA MENTE QUE A

Patrones mentales y patrones de conducta
LAS PERSONAS



El método Geniuss utiliza la técnica del lenguaje para que los vendedores identifiquen los distintos niveles de pensamiento del cliente y les permitan

ENTRENAMIENTO PARA LOS GENIOS DE LA VENTA

*EL FRACASO DE LA VENTA ESTA EN EL
VENDEDOR*

*El vendedor actúa según sus:
Experiencias, Creencias y Valores*



*El ser humano es único e irrepetible, por lo tanto hay que saber identificar cual es su
manera de comprar.*

Sistemas Representacionales

Llamamos sistemas representacionales a la manera en que representamos internamente la realidad que percibimos.

Los sentidos nos proporcionan la información vital que nos permite relacionarnos con el medio, por lo que nuestra experiencia de la realidad cotidiana es fruto de nuestra experiencia sensorial. Saber cómo es esa experiencia en las personas, nos asegura una conexión efectiva con nuestro cliente. Reconocer esta información en el cliente es uno de los secretos de GENIUSS SALES



La Estructura Profunda

Es la que está ligada íntimamente a la persona y su representación.

Rapport y calibrado, tiene por objeto crear un ambiente de confianza y cooperación mutua para entablar una comunicación donde no haya juicios, distorsiones o malos entendidos, sino una escucha activa y sana.

Con estas técnicas podemos concentrarnos en lo que la otra persona trata de comunicar y a su vez hace que comuniquemos justo lo que queremos.



La calidad en la Comunicación es directamente una medida entre la relación que tiene una palabra o postura corporal , con la representación interna de la persona

R.A.U RESCATE AUTO-RECURSO

AUTOMODELARSE

Las personas cuentan potencialmente con todos los recursos necesarios para cambiar y para actuar eficientemente.

Aquellos que han alcanzado el dominio eficaz de la comunicación, están en condiciones de modificar su propia experiencia del mundo y de influir en sus pensamientos, sentimientos y acciones que conforman la experiencia de la mayoría de nosotros.

Por tanto, el dominio que se tenga sobre el RAU , determinarán el grado de superación de cada persona.

En las ventas el RAU es una herramienta que ayuda a identificar cual es tu comportamiento ante:

