



SÍNTESIS DE PROGRAMA DE FORMACIÓN CONTINUA
Vicerrectoría de Extensión y Proyección Social

Título	Conecta, habla y vende con propósito
Modalidad de la formación	Taller
Frase de enganche	"Descubre cómo la Programación Neurolingüística puede transformar tu manera de vender: conecta, persuade y cierra con confianza utilizando el poder de tu mente y el lenguaje."
Elementos a considerar en la imagen gráfica del programa	Imagen de un holograma de cerebro con el símbolo de pesos o dólares a su alrededor.
Unidad académica responsable	IPS María Cano
Elementos de entrada para el diseño y desarrollo del programa	Necesidades detectadas en el público en general de cómo utilizar con los clientes un lenguaje ético y persuasivo a través de herramientas ofrecidas por la Programación Neurolingüística y así lograr cierres efectivos.
Presentación o justificación	<p>En un mercado cada vez más competitivo, dominar las técnicas tradicionales de ventas ya no es suficiente. La clave para lograr cierres efectivos, fidelizar clientes y diferenciarse radica en comprender profundamente la mente y las emociones de tus prospectos y clientes.</p> <p>La Programación Neurolingüística (PNL) es considerada la mega tecnología de éxito que permite entender cómo las personas piensan, sienten y toman decisiones. A través de técnicas específicas, la PNL ayuda a identificar patrones de comportamiento, comunicar de manera más efectiva y crear conexiones genuinas que facilitan el proceso de venta.</p> <p>Este taller no solo brindará conocimientos teóricos, sino que permitirá aplicar estrategias prácticas que transformarán el enfoque de los comerciales. Aprenderán a leer el lenguaje corporal, influir positivamente en la percepción del cliente y adaptar su mensaje para lograr mejores resultados.</p>
Objetivos	Potenciar la mente de los comerciales mediante herramientas de la PNL Programación Neurolingüística para lograr así un entendimiento más claro de cómo funciona el cerebro del cliente, leer su lenguaje y anticiparse a sus necesidades generando cierres efectivos y mejores resultados.

SÍNTESIS DE PROGRAMA DE FORMACIÓN CONTINUA
Vicerrectoría de Extensión y Proyección Social

Estructura del programa - Contenidos	Temas o módulos a desarrollar en el programa. <ol style="list-style-type: none">1. Entrando en el mundo de la Programación Neurolingüística _ PNL2. Habilidades comerciales3. Herramientas de la Programación Neurolingüística _ PNL aplicada a las ventas4. Diseño de estrategias comunicativas5. Diseño de estrategias de como incrementar las ventas
Modalidad y metodología	Virtual con clases en línea
Público objetivo	<ul style="list-style-type: none">- Emprendedores- Profesionales independientes- Vendedores o equipos comerciales.- Estudiantes- Personas que quieran reinventasen laborablemente.
Duración del taller	30 horas
Competencias	Los asistentes al taller desarrollaran competencias tales como: Autoconocimiento y reflexión Comunicación asertiva Diseño de estrategias efectivas Manejo de objeciones Adaptabilidad y resiliencia Negociación y ventas persuasivas
Fechas de inicio y finalización del programa	Inicio 14 de octubre de 2025 Fin: 13 de noviembre de 2025
Días y horas de la formación	Martes y jueves de 05:00 pm a 08:00 pm.
Certificación	Se entregará certificado de participación a quienes cumplan con el 80% de la asistencia y proceso formativo.
Costo de la formación por persona	\$500.000



María Cano
 Fundación Universitaria

SÍNTESIS DE PROGRAMA DE FORMACIÓN CONTINUA
Vicerrectoría de Extensión y Proyección Social

Profesores, docentes, conferencistas o tutores del programa	Lina Paulet Zapata Taborda Sandra Milena Betancur Gómez Máster Practitioner en PNL y Coaching Compañía Por Mejores Resultados SAS
Bibliografía para este programa	Patrones para la Resolución de Problemas La nueva Estructura de La Magia Dr. Richard Bandler – Owen Fitzpatrick La Estructura de la Magia Cambio y Congruencia Dr. John Grinder – Richard Bandler El Aprendiz de Brujo Alexa Mohal ¿Qué es lo que realmente te impide tener éxito? PNL Fabian Tejada La Venta con PNL – Programación Neurolingüística Desarrolle sus habilidades para utilizar con éxito el nuevo modelo de venta Joseph OCoonor – Robin Prior Poder Sin Limites La nueva ciencia del desarrollo personal Tonny Robbins
Elaboración, revisión, aprobación y validación del diseño y desarrollo del programa	Elaboró: Paula Andrea Jiménez Duque Revisó: Melany Giraldo, Líder de Formación Continua Aprobó: Paola Rueda López, Vicerrectora de Extensión y Proyección social

CONTROL DE CAMBIOS AL DISEÑO Y DESARROLLO DEL PROGRAMA

Fecha del cambio	Cambio realizado	Justificación del cambio	VB de quien aprueba el cambio