

CERTIFICACIÓN INTERNACIONAL

NEURO

— PNL PARA VENTAS — CON PREGUNTAS NEURO - EMOCIONALES

*HAZ QUE EL CLIENTE SE VENDA SOLO
SIN PRESIONAR, SIN PERSEGUIR Y SIN BAJAR EL PRECIO.*



AVALADO POR



ORGANIZADO POR

ICEDA BUSINESS SCHOOL

Edificio Centro Inter-Naciones. Diagonal 6, Local 802, Piso 8, 1197, Zona 10,
Ciudad de Guatemala.

icedabusiness@gmail.com
+502 3015 4986

NEURO

— PNL PARA VENTAS —

CON PREGUNTAS NEURO - EMOCIONALES

Formar vendedores, gerentes y empresarios capaces de instalar un método de ventas replicable que combina la Programación Neurolingüística (PNL) y las preguntas neuro-emocionales, conduciendo al cliente —a través de preguntas— a convencerse solo, sin presión y sin descontar.

El participante desarrolla competencias para diagnosticar como un médico, no para presentar como un vendedor: leer y conectar con el cliente (rapport, calibración, lenguaje sensorial), descubrir su verdadero problema y su dolor, construir el deseo, manejar objeciones con preguntas y cerrar con micro-compromisos.

METODOLOGÍA:

- **70% Práctica experiencial:** role-playing, simulaciones y ventas reales.
- **20% Teoría aplicada:** marcos y fundamentos de PNL y neurociencia.
- **10% Reflexión y síntesis:** journaling, autoevaluación y peer learning.

6 MÓDULOS · 72 HORAS
LECTIVAS

Un fin de semana al mes · 70% práctica · Avalado internacionalmente



DIRIGIDO A:

A dueños, gerentes de ventas, vendedores, profesionales y consultores que quieren vender más sin presionar ni bajar el precio, comprendiendo cómo decide realmente el cerebro del comprador.

Esta formación es ideal para quienes desean:

- › Instalar en su equipo un método replicable y dejar de depender del carisma de una o dos personas.
- › Incorporar herramientas de **PNL, neurociencia y preguntas neuro-emocionales** (modelo NEPQ) a su proceso de venta.
- › Cerrar más, convertir el «déjame pensarlo» en ventas reales y proteger el margen sin descuentos.

MODALIDAD

- › Sesiones presenciales intensivas.
- › Práctica supervisada entre módulos.
- › Grupos de práctica y challenge.
- › Mentoring individual (opcional).

PROGRAMA COMPLETO:

MÓDULO 1:

LOS 7 PRINCIPIOS DE LA COMUNICACIÓN PERSUASIVA:

Objetivos específicos:

Instalar las bases de la comunicación persuasiva: comprender cómo decide el cerebro, adoptar una mentalidad basada en resultados y dominar las primeras herramientas para abrir la venta y conectar.

Contenido:

- ▶ El cerebro y la mente: cómo se decide la compra.
- ▶ Mentalidad basada en resultados (médico, no vendedor).
- ▶ Tonalidad y lenguaje emocional.
- ▶ Agudeza sensorial y congruencia no verbal.
- ▶ Abridor de la venta.
- ▶ Preguntas de conexión.

Prácticas clave:

Drills de tonalidad y congruencia; role-play grabado de la fase de conexión (abridor + preguntas de conexión), calibrado con rúbrica.

MÓDULO 2:

MAPA DEL CLIENTE Y LECTURA DEL CONTEXTO:

Objetivos específicos:

Mapear con precisión la situación del cliente y abrir la puerta a sus problemas, incluso los que no menciona.

Contenido:

- ▶ Estado actual – estado deseado.
- ▶ Triple posición perceptual.
- ▶ Rapport, calibración y escucha activa.
- ▶ Preguntas desituación.
- ▶ Preguntas para detectar problemas.
- ▶ Detectar problemas ocultos.

Prácticas clave:

Mapa actual–deseado de un cliente real; role-play de situación a problema midiendo quién habla más.

MÓDULO 3:

LENGUAJE DE PRECISIÓN E INFLUENCIA ÉTICA:

Objetivos específicos:

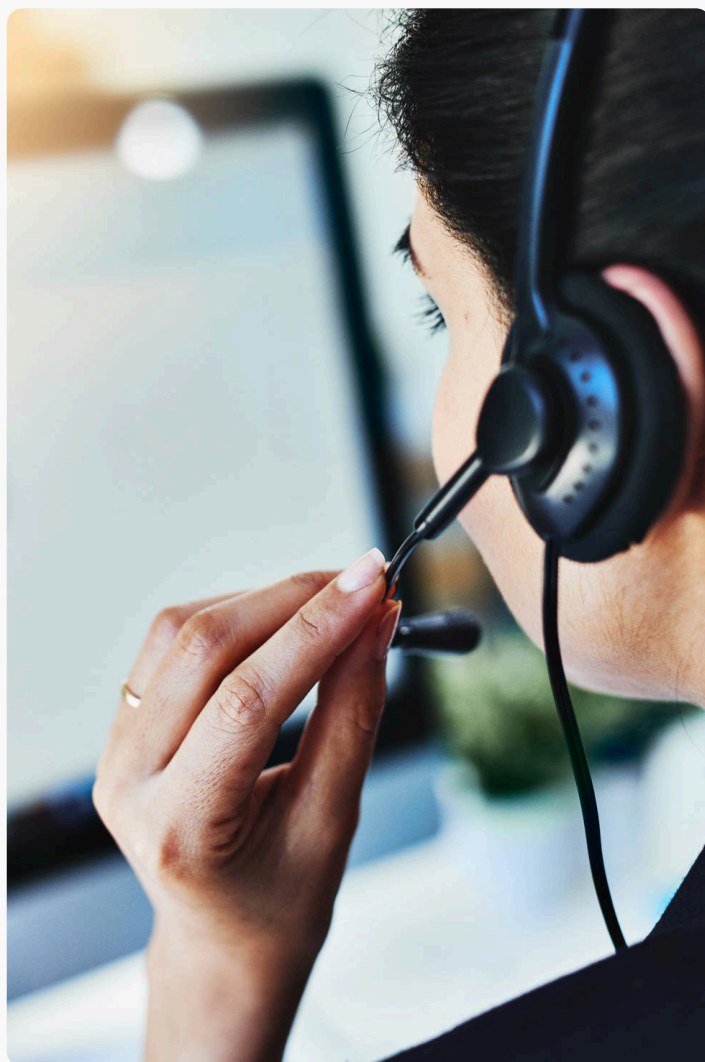
Hablar el idioma interno del cliente (VAKOG) y usarlo para construir deseo y compromiso.

Contenido:

- ▶ Sistemas representacionales (VAKOG) y características.
- ▶ Predicados y patrones de lenguaje sensorial.
- ▶ Submodalidad dominante.
- ▶ Accesos oculares.
- ▶ Preguntas para generar deseo de comprar.
- ▶ Compromiso con el resultado y micro-compromisos.

Prácticas clave:

Detección del sistema por predicados; construir el deseo y el motivo personal; obtener micro-compromisos (escala 1–10).



MÓDULO 4:

PREGUNTAS NEUROEMOCIONALES DE DESCUBRIMIENTO:

Objetivos específicos:

Dominar el lenguaje del inconsciente y crear urgencia genuina con preguntas de consecuencia.

Contenido:

- Teoría y práctica del anclaje (Pavlov, estímulo-respuesta).
- Hipnosis conversacional, presuposiciones y metáforas.
- Palabras que influyen en el inconsciente.
- Analogías, el lenguaje del inconsciente.
- Diseñando puntos de venta.
- Preguntas de consecuencia.

Prácticas clave:

Anclaje de recursos; analogía a la medida del producto; preguntas de consecuencia con tono (grabadas).

MÓDULO 5:

MANEJO DE OBJECIONES Y REENCUADRE MENTAL:

Objetivos específicos:

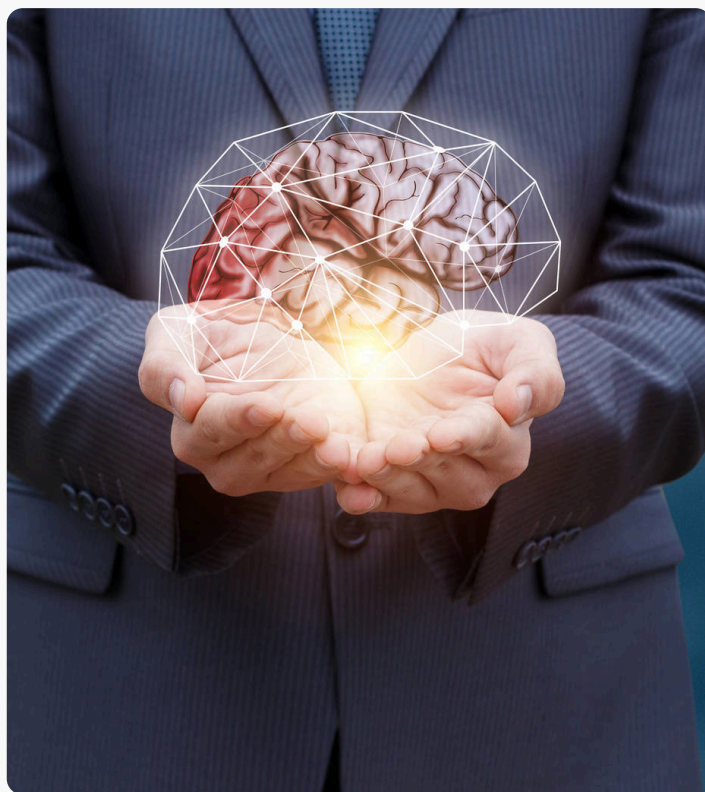
Convertir cualquier objeción en una pregunta que la destapa y hace avanzar la venta.

Contenido:

- Principios de manejo de objeciones.
- Meta Modelo: patrones y preguntas de precisión (re-encuadre).
- La balanza emocional.
- Objeciones de precio.
- Objeciones de tiempo.
- Objeciones de «ya tengo un proveedor».

Prácticas clave:

Mapa actual-deseado de un cliente real; role-play de situación a problema midiendo quién habla más.



MÓDULO 6:

SISTEMA COMERCIAL, ANALOGÍAS, SCRIPTS Y MÉTRICAS

Objetivos específicos:

Integrar todo en un sistema comercial completo –de la prospección al seguimiento– y certificar.

Contenido:

- Creación del script de tu producto o servicio.
- Métricas de ventas y KPIs.
- Objetivos bien formulados y visualización.
- Hablando con la «secretaria» (el filtro).
- Referidos y contacto en frío.
- Scripts de seguimiento · reviviendo muertos.

Prácticas clave:

Ensamblaje y prueba del script; tablero de métricas; role-play integral de certificación.

EVALUACIÓN FINAL

Venta completa grabada + script del producto + tablero de métricas y plan de implementación en tu organización.

IMPARTE:



Ernesto Mendizabal

CEO EN ICEDA Y MÁSTER BUSINESS, EXECUTIVE & LIFE COACHING

- ▶ Máster Trainer en Coaching ejecutivo, empresarial y Programación Neurolingüística, se ha formado con Jhon Grinder co-creador de la PNL.
- ▶ Máster en Hipnosis Clínica y Ericksionana.
- ▶ Experto en Método Silva y meditación.
- ▶ Director General de ICEDA.

CERTIFICACIÓN INTERNACIONAL

INSCRÍBETE AHORA



FECHA: 29 Y 30 DE AGOSTO

50 horas lectivas — un fin de semana al mes.



HORARIO:

Sábado y Domingo 9:00am – 2:00 pm

PRECIO MENSUALIDAD

Q 1,950

Incluye material didáctico y grupo de WhatsApp de seguimiento.

PRECIO MATRÍCULA

~~Q 700~~ **Q 350**

PROMOCIÓN

Cupo confirmado con la matrícula.

PRECIO PROMOCIÓN

BONO

La promoción aplica según disponibilidad de espacios y cupos.

**HABLA CON NUESTRO
STAFF AQUÍ**

RESERVA AHORA

Diploma Avalado Internacional por:



LUGAR:

Edificio Centro Inter-Naciones. Diagonal 6,
Local 802, Piso 8, 1197, Zona 10, Ciudad de
Guatemala.



FORMAS DE PAGO:

A nombre de International Coaching
Association. Banco BAC — Cta. Quetzales
906229166 · Cta. Dólares 906229372.

[Política de Cancelaciones y Reservas](#)



ICEDA BUSINESS SCHOOL



ICEDA Business School es una marca innovadora dedicada a formar líderes conscientes y competentes, capaces de transformar equipos, organizaciones y entornos a través de un liderazgo humano, estratégico y con propósito. Su misión es acompañar a profesionales y ejecutivos que ocupan cargos de responsabilidad, pero que aún no han desarrollado las herramientas emocionales, comunicativas y de gestión necesarias para liderar de verdad.

