

# VENDER MAS Y MEJOR. CONOCE A TU CLIENTE.

## OBJETIVOS

- Aprender a identificar y comunicarse con los diferentes perfiles sensoriales (visual, auditivo, kinestésico) y usar la PNL para generar conexión real con clientes y equipo.
- Aplicar técnicas de PNL para mejorar la relación, motivación y rendimiento del equipo.
- Convertir la atención al cliente en una experiencia emocional con herramientas de PNL.

## CONTENIDOS

- **MODULO 1.**

### **CONECTAR PARA IMPACTAR: PERFILES SENSORIALES Y COMUNICACIÓN**

- Qué es la PNL y por qué es tan poderosa en hostelería
- Explicación clara del modelo VAK
- Cómo detectar el perfil sensorial en 30 segundos
- Adaptar tu comunicación para generar conexión.

- **MÓDULO 2.**

### **LIDERAR Y MOTIVAR CON PNL: GESTIÓN INTELIGENTE DE EQUIPOS.**

- El lider consciente: dirigir sin imponer
- Crear y mantener rapport con el equipo
- Calibración avanzada.
- Feedback motivador
- Técnica de las 3 posiciones perceptivas
- Gestión de perfiles VAK en el equipo.

### • MODULO 3.

## VENDER SIN VENDER: EXPERIENCIA SENSORIAL Y FIDELIZACIÓN CONSCIENTE.

- El poder de la primera impresión.
- Seducir al comensal según su canal sensorial.
- Técnicas de venta sutil y emocional.
- Storytelling del plato.
- Cierre emocional

## DOCENCIA



### MANUEL ALONSO

En 2011 Manuel, que hasta esa fecha había sido más maitre que chef, toma las riendas de la cocina de Casa Manolo y en pocos años la evolución es espectacular y llegan los reconocimientos.

Actualmente Casa Manolo ostenta 2 soles de La Guía Repsol.

Manuel es un gran defensor de la PNL aplicada al mundo empresarial y al desarrollo profesional y personal. Conocerse mejor para comunicar mejor y relacionarse de forma óptima con tus clientes y colaboradores.

Implantar esta forma de hacer las cosas con el objetivo de diferenciar tu negocio, transformar tu entorno y dar viabilidad económica al establecimiento.