



# "PNL para aumentar mis ventas"

Es importante seducir y convencer a otros, adaptar tu mensaje al interlocutor y al tiempo disponible, estar presente y escuchar activamente para incrementar la influencia y la persuasión en tu comunicación consiguiendo tu objetivo a la hora de un proceso de venta.

## Eliana Oliveros Pardo



- Licenciada en CC. Económicas y Empresariales.
- Master de Emprendedores por el IPP.
- Formadora experiencial.
- Coach Certificada por ICF.
- Practitioner en Programación Neurolingüística (PNL).

### Experiencia profesional

Ha trabajado durante más de 10 años en el mundo de la empresa, la dirección y las ventas.

Acompañando a empresarios nacionales y multinacionales a conseguir sus objetivos y a desarrollar su potencial a través de la formación, el coaching, la consultoría y la mentorización.

Colaborando con Volkswagen, Banco Santander, Seguros Asisa, Media Markt, Campofrío y Hoteles Sol Melia, entre otras.

