

Área Comercialización:

Neuroventas

Hablar menos y vender más es posible

Objetivos generales:

Las neuroventas pueden ayudar a comercializar cualquier producto o servicio. Antes vender era una técnica, ahora es una ciencia. Gracias a una serie de instrumentos que se utilizan para el estudio del cerebro humano, se han podido extraer con exactitud numerosas metodologías efectivas para utilizar a la hora de vender nuestro producto o servicio. Hablar menos y vender más es posible.

Objetivos específicos:

Al finalizar el curso, el participante habrá:

- Incorporado una en concepto de neuroventas.
- Entendido la estructura del discurso de las neuroventas e implementación de acciones para mejorar su efectividad en las ventas.
- Incorporando herramientas para contribuir al cumplimiento de los objetivos de la empresa, a través del conocimiento y satisfacción de las necesidades reales de los clientes.

Duración: 21 horas.

Dirigido a:

Empresarios, comerciantes, vendedores, representantes de venta, promotores y otros niveles de soporte técnico, de servicio de la gestión de venta y todo personal que se encuentre en contacto con el cliente.

Metodología:

Se combinarán exposiciones, debates y ejercicios vivenciales, de manera de facilitar el manejo de las modernas técnicas de las neuroventas. La metodología se basa en la participación activa del grupo para favorecer el tratamiento dinámico de cada tema.

Temario:

► **Introducción a las neuroventas**

- Vender es una ciencia.
- Hasta dónde llegan las neuroventas.
- Un vendedor, nace o se hace.
- Valor agregado de la mano de la innovación.
- El orgullo de ser vendedor.

► **Neuroventas Vs. Técnicas de ventas**

- Tecnología al servicio de las neuroventas.
- ¿Por qué compra el consumidor?
- Vender sin vender.

▶ **Cómo funcionan las neuroventas**

- ¿Cómo funciona la mente humana?
- Teoría de los tres cerebros.
- Neuroventas según el género.

▶ **Proceso de decisión**

- Escenarios emocionales.
- ¿Qué son los neurotransmisores?
- Cómo fidelizar con neuroventas.
- Experiencias que busca nuestro cerebro.
- Proceso de venta.

▶ **El valor simbólico**

- Qué es el valor simbólico.
- Memorias y percepciones.

▶ **Acciones clave para la venta usando neuroventas**

▶ **La mente del vendedor**

- Los temores de un vendedor.
- La autoestima del vendedor.
- La motivación del vendedor.

[Ver todos los cursos](#)