

Neuroventas

Hablar menos y vender más es posible.



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



OBJETIVO GENERAL:

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.



TEMARIO:

- Algunos conceptos previos importantes acerca de marketing y estrategias de ventas en Internet.
- Mercados saturados y la búsqueda de nuevos nichos.
- Cifras y datos que otorgan fundamento acerca del porqué debemos utilizar las redes sociales a nuestro alcance, así como la mensajería instantánea para vender y promocionar nuestros productos.

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 venta:

- 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.

La mente del vendedor:

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



RECOMENDACIONES:

Tener conocimientos informáticos (nivel usuario).

- Te solicitamos contar o descargar, la Aplicación gratuita de Zoom en el dispositivo que vayas a utilizar para la conexión virtual (celular, tablet o pc). Si lo necesitas, te proporcionaremos un breve manual para que aprendas a usarlo muy fácilmente.
- Previo al horario de inicio de la clase, se te enviara a través de mail y/o WhatsApp, el link de acceso a la Reunión virtual en Zoom.
- Te recomendamos conectarte 10 minutos antes de la hora prevista, para aguardar la habilitación del docente para el ingreso de la sesión en Zoom y evitar interrupciones una vez iniciada la clase.