



NEUROVENTAS. TÉCNICAS DE VENTA DE ALTO RENDIMIENTO

DURACIÓN: 50 horas

CRÉDITOS ECTS: 0

OBJETIVOS

- 1. Entender que son las Neuroventas y porque es importante dominarlas.
- 2. Identificar y saber crear argumentos de venta que lleguen a la parte racional/emocional del cliente y reconocer la importancia de esta parte del cerebro.
- 3. Identificar y saber crear argumentos de venta que lleguen a la parte instintiva del cliente. Y reconocer la importancia de esta parte del cerebro.
- 4. Entender cómo descubrir el valor simbólico de un producto o servicio.
- 5. Conocer los tres códigos de tu producto o servicio.
- 6. Aplicar estas tres pirámides para tener una comunicación más productiva y ser capaz de adaptarte a cualquier situación y vender.
- 7. Aplicar los conocimientos de neurociencia conscientemente para guiar emocionalmente al cliente por las 5 etapas.
- 8. Conocer los secretos para que de forma inconsciente el cliente decidir comprarte.
- 9. Desarrollar y practicar sencillos tips de neuroventas y un discurso de ventas.

PROGRAMA CONTENIDOS

Unidad 1. Fundamentos de las neuroventas.

1. La importancia de desarrollar habilidades comerciales.

- 2. ¿Qué son las neuroventas?
- 3. ¿Cómo surgió la combinación de neurociencia y negocios?
- 4. Diferencia entre neuromarketing y neuroventas.

Unidad 2. El cerebro racional y emocional.

- 1. ¿Cómo funciona la mente humana?
- 2. Cerebro límbico o emocional.
- 3. ¿Cómo llegar al cerebro emocional o límbico?
- 4. Cerebro racional o neocórtex.
- 5. Cómo llegar al cerebro racional o neocórtex.
- 6. Zonas del cerebro asociadas al proceso de compra.

Unidad 3. Estrategias infalibles de ventas.

- 1. El cerebro reptiliano o instintivo.
- 2. ¿Cómo estimular el cerebro reptiliano?
- 3. Pasos para influir en el cerebro reptiliano.
- 4. Balanza entre el cerebro límbico y el instintivo.
- 5. Clave: Ganancia o pérdida, ¿qué es más fuerte para el cerebro reptiliano?
- 6. Tres factores a tener en cuenta para vender más al cerebro reptiliano.
- 7. Proceso comercial actual.
- 8. Conclusión.

Unidad 4. Pasos de venta a negociación exitosa.

- 1. El valor simbólico y las ventas.
- 2. Cómo encontrar el valor simbólico.

- 3. El valor simbólico y las diferentes culturas.
- 4. El valor simbólico del dinero.
- 5. En los productos de precio alto, el valor simbólico pasa de ser importante a ser imprescindible.
- 6. Cómo comunicar el valor simbólico: el lenguaje simbólico.
- 7. Los valores simbólicos y el poder simbólico de los valores (caso de estudio).

Unidad 5. El código reptiliano de tu producto o servicio.

- 1. Cómo usar los códigos en tu estrategia de ventas.
- 2. Los 10 códigos reptilianos más importantes.
- 3. Ejemplos prácticos.
- 4. Caso de estudio: Starbucks.
- 5. Conclusiones.

Unidad 6. Las tres pirámides de una neuro-venta exitosa.

- 1. Pirámide sobre cómo influyen los procesos psicológicos superiores en el consumo.
- 2. Pirámide de proceso de decisión de compra.
- 3. Pirámide de los ases de una venta exitosa.

Unidad 7. Las 5 etapas para conseguir una venta.

- 1. Los Neurotransmisores.
- 2. Los Neurotransmisores y el Neuromarketing /Neuroventas.
- 3. Noradrenalina.
- 4. Dopamina.
- 5. Oxitocina.

- 6. Adrenalina.
- 7. Serotonina / endorfinas.
- 8. Resumiendo.

Unidad 8. Gatillos mentales y neuro-tips.

- 1. ¿Cómo funcionan los gatillos mentales?
- 2. Tipos de gatillos mentales.
- 3. Tipos de emociones para aplicar los gatillos mentales.

Unidad 9. Neuro Speech comercial.

- 1. El comportamiento del Consumidor y su Relación con las Necesidades de Maslow.
- 2. NEURO TIPS, CLAVES, SECRETOS?
- 3. Estructura para un impactador speech comercial.
- 4. Tips de Comunicación en Neuroventas.
- 5. Técnicas para que te digan ?si?.
- 6. Cómo aprovechar los sesgos cognitivos en la venta.
- 7. Conclusiones.