

**NEUROVENTAS. CÓMO FUNCIONA EL CEREBRO DE TU CONSUMIDOR****CÓDIGO**  
09B01C02**AUTOR**  
Johana Ríos**DURACIÓN ESTIMADA**  
15 h**NIVEL DE FORMACIÓN**  
Medio/Avanzado**Dirigido a**

*Profesionales que quiera mejorar sus habilidades comerciales, poniendo especial énfasis en personal relacionado con la comunicación, atención al cliente, ventas o marketing.*

**Descripción**

*Con este contenido de curso profesional el alumno aprenderá los beneficios de las Neuroventas, abarcando aspectos relacionados con el funcionamiento racional, emocional e instintivo del cerebro.*

**COMPETENCIAS**

1. Entender que son las Neuroventas para aprovechar al máximo sus beneficios.
2. Entender cómo funciona el cerebro racional y emocional, para vender de forma más inteligente, eficaz y conseguir clientes más satisfechos.
3. Aumentar las ventas entendiendo y conociendo el cerebro instintivo para llegar al inconsciente de tu consumidor y venderle sin venderle.

**CRITERIOS DE EVALUACIÓN (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.

**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?
  - 3.1 Técnicas de Neuromarketing a nivel tecnológico.
  - 3.2 Técnicas de Neuromarketing a nivel psicológico.
4. Diferencia entre neuromarketing y neuroventas.

**NEUROVENTAS. CÓMO FUNCIONA EL CEREBRO DE TU CONSUMIDOR**

## 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?
  - 3.1 Activa el cerebro con el tacto.
  - 3.2 Activa el cerebro con el olfato.
  - 3.3 Activa el cerebro con el oído.
  - 3.4 Activa el cerebro con la vista.
  - 3.5 Activa el cerebro con el gusto.
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.
  - 6.1 El efecto halo (halo effect).
  - 6.2 Efecto arrastre (bandwagon effect).
  - 6.3 Efecto anclaje (anchoring).
7. Proceso comercial actual.
  - 7.1 Emociones básicas.
  - 7.2 Conclusión sobre vender.
  - 7.3 Aclaración.
8. Conclusión.