

NEUROVENTAS. EL CEREBRO COMPRADOR

CÓDIGO
09B01C03

AUTOR
Johana Ríos

DURACIÓN ESTIMADA
25 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 valor simbólico de la venta y la conexión con el comprador, así como las claves en la estrategia de venta y la venta exitosa.

COMPETENCIAS

1. Entender que son las Neuroventas para aprovechar al máximo sus beneficios.
2. Aprender y descubrir el valor simbólico de una venta para hacer ventas emocionales y darle al cliente el "verdadero" motivo para comprarte.
3. Descubrir el código para llegar al cerebro reptiliano de tu cliente para lograr que te vean y te recuerden.
4. Descubrir 11 claves que no pueden faltar en tu estrategia de ventas para tener una alta probabilidad de cierre.

CRITERIOS DE EVALUACIÓN (Objetivos)

1. Entender que son las Neuroventas y porque es importante dominarlas.
2. Entender cómo descubrir el valor simbólico de un producto o servicio.
3. Conocer los tres códigos de tu producto o servicio.
4. Aplicar estas tres pirámides para tener una comunicación más productiva y ser capaz de adaptarte a cualquier situación y vender.

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?

NEUROVENTAS. EL CEREBRO COMPRADOR

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

Unidad 2. Pasos de venta a negociación exitosa.

- 1. El valor simbólico y las ventas.
- 2. Cómo encontrar el valor simbólico.
 - 2.1 Investigar.
- 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 3. 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 4. Las tres pirámides de una neuro-venta exitosa.

- 1. Pirámide sobre cómo influyen los procesos psicológicos superiores en el consumo.
 - 1.1 Atención /Percepción.
 - 1.2 Lenguaje.
 - 1.3 Aprendizaje.
 - 1.4 Memoria.
 - 1.5 Pensamiento.
- 2. Pirámide de proceso de decisión de compra.
 - 2.1 Captar la atención.
 - 2.2 Conseguir emoción.
 - 2.3 Lograr Recordación.
- 3. Pirámide de los ases de una venta exitosa.
 - 3.1 Aumentar el Placer.
 - 3.2 Reducir miedos.
 - 3.3 Ahorrar energía.