

Neuroventas. Cómo funciona el Cerebro de tu Consumidor (10h)

Objetivos

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.

Duración: 10 horas online

Contenidos

UNIDAD	CONTENIDOS
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? • Técnicas de Neuromarketing a nivel tecnológico. • Técnicas de Neuromarketing a nivel psicológico. 4. Diferencia entre neuromarketing y neuroventas.
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? • Activa el cerebro con el tacto. • Activa el cerebro con el olfato. • Activa el cerebro con el oído.

	• Activa el cerebro con la vista. • 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.
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. • El efecto halo (halo effect). • Efecto arrastre (bandwagon effect). • Efecto anclaje (anchoring). 7. Proceso comercial actual. • Emociones básicas. • Conclusión sobre vender. • Aclaración. 8. Conclusión.