

Neuroventas. El Cerebro Comprador (14h)

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. Aplicar estas tres pirámides para tener una comunicación más productiva y ser capaz de adaptarte a cualquier situación y vender.

Duración: 14 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. Pasos de venta a negociación exitosa.	1. El valor simbólico y las ventas. 2. Cómo encontrar el valor simbólico. • 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).

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.

4. Las tres pirámides de una neuro-venta exitosa.

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