

Neuroventas: aumenta la venta de tu empresa

Duración: 60 h

Objetivos

Aprender los beneficios de las Neuroventas, abarcando aspectos relacionados con el funcionamiento racional, emocional e instintivo del cerebro, el valor simbólico de la venta, la conexión con el comprador, las claves en la estrategia de venta y la venta exitosa, así como conocer qué son los gatillos mentales y cómo usarlos en sus estrategias de venta.

TEMARIO

Tema 1: Introducción

- 1.1 Qué son las Neuroventas
- 1.2 Nacimiento de las Neuroventas
- 1.3 Aplicaciones
- 1.4 Relación entre Neuromarketing y Neuroventas

Tema 2: Cómo funciona nuestro cerebro

- 2.1 Partes del cerebro según Mc Lean
- 2.2 El cerebro emocional
- 2.3 El cerebro racional
- 2.4 El cerebro reptiliano

Tema 3: El simbolismo en las ventas

- 3.1 ¿Qué es el valor simbólico?
- 3.2 El lenguaje hipnótico y técnicas
- 3.3 Cómo transmitir el valor simbólico de mi producto

Tema 4: Códigos reptilianos en Neuroventas

- 4.1 Códigos más importantes
- 4.2 Aplicación en Neuroventas
- 4.3 El código reptiliano de tu producto

Tema 5: Pasos para conseguir una venta exitosa

- 5.1 Qué neurotransmisores influyen en una negociación
- 5.2 Activar los neurotransmisores para lograr la venta
- 5.3 Puntos clave

Tema 6: Gatillos mentales

- 6.1 Cómo influyen los gatillos mentales en las ventas

6.2 Tipos de gatillos mentales

6.3 Cómo activar los gatillos mentales

Tema 7: Speech comercial

7.1 Qué es un speech de ventas

7.2 Claves para estructurar un speech eficaz de venta

7.3 Técnicas de venta

7.4 Puntos clave