

Neuroventas. Cómo funciona el cerebro de tu consumidor

Modalidad: curso e-Learning Duración: 15 horas

Categorías: Comercio y marketing

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.

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.

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.
- 3.6. Cerebro racional o neocórtex.
4. Cómo llegar al cerebro racional o neocórtex.
5. 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.