

Neuroventas (el cerebro emocional y racional)

Modalidad: curso e-Learning Duración: 6 horas

Categorías: Comercio y marketing

OBJETIVOS

Entender como funciona el cerebro racional y emocional, para vender de forma más inteligente, eficaz y conseguir clientes mas satisfechos

CONTENIDOS

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.