

Neuroventas (pasos de venta a negociación exitosa)

Modalidad: curso e-Learning Duración: 6 horas

Categorías: Comercio y marketing

OBJETIVOS

Entender el valor simbólico de una venta para hacer ventas emocionales y darle al cliente el "verdadero" motivo para comprarte

CONTENIDOS

Unidad 4. Pasos de venta a negociación exitosa.

1. El valor simbólico y las ventas.
2. Cómo encontrar el valor simbólico.
 - 2.1 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).