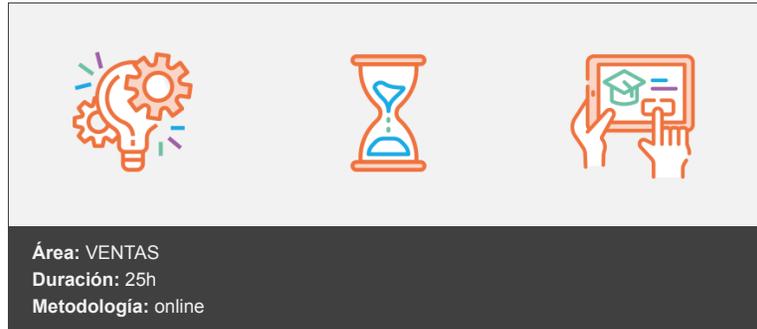


Neuroventas. El Cerebro Comprador



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

Contenidos y estructura del curso

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. 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).

Unidad 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.

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

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

Metodología

En Critería creemos que para que la formación e-Learning sea realmente exitosa, tiene que estar basada en contenidos 100% multimedia (imágenes, sonidos, vídeos, etc.) diseñados con criterio pedagógico y soportados en una plataforma que ofrezca recursos de comunicación como chats, foros y conferencias...Esto se logra gracias al trabajo coordinado de nuestro equipo e-Learning integrado por profesionales en pedagogía, diseño multimedia y docentes con mucha experiencia en las diferentes áreas temáticas de nuestro catálogo.

Perfil persona formadora

Esta acción formativa será impartida por un/a experto/a en el área homologado/a por Critería, en cumplimiento con los procedimientos de calidad, con experiencia y formación pedagógica.

*En Critería queremos estar bien cerca de ti, ayúdanos a hacerlo posible:
¡Suscríbete a nuestro blog y síguenos en redes sociales!*

Blog de Critería

