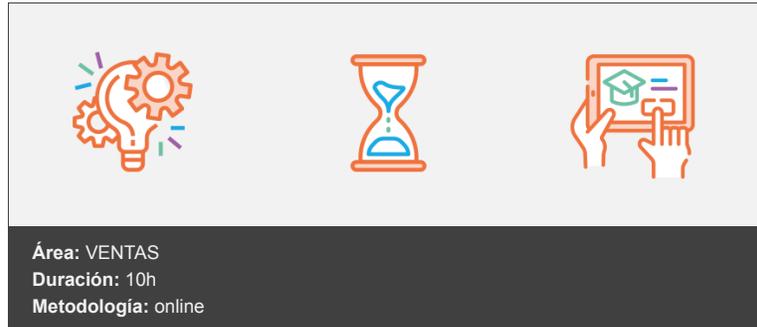


Neuro Secretos para Aumentar las Ventas



Objetivos

1. Conocer los tres códigos de tu producto o servicio.
2. 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. Gatillos mentales y neuro-tips.

¿Cómo funcionan los gatillos mentales?

Tipos de gatillos mentales.

Tipos de emociones para aplicar los gatillos mentales.

Unidad 2. Neuro Speech comercial.

El comportamiento del consumidor y su relación con las necesidades de Maslow.

Neuro tips, claves, secretos...

Estructura para un impactador speech comercial.

Tips de comunicación en neuroventas.

Técnicas para que te digan "sí".

Cómo aprovechar los sesgos cognitivos en la venta.

Conclusiones.

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 Criteria

