

NEUROVENTAS. TÉCNICAS DE VENTA DE ALTO RENDIMIENTO

Código: PH09B01C01

Duración: 30 horas

OBJETIVOS:

Este curso te enseñará a dominar las Neuroventas para vender de forma más efectiva. Aprenderás a conectar con la parte racional, emocional e instintiva de tus clientes, creando argumentos persuasivos y descubriendo el valor simbólico de tus productos. Además, desarrollarás habilidades para guiar a tus clientes a través del proceso de compra y cerrar más ventas.

CONTENIDOS:

1. Fundamentos de las neuroventas.

- 1.1. La importancia de desarrollar habilidades comerciales.
- 1.2. ¿Qué son las neuroventas?
- 1.3. ¿Cómo surgió la combinación de neurociencia y negocios?
- 1.4. Técnicas de Neuromarketing a nivel tecnológico.
- 1.5. Técnicas de Neuromarketing a nivel psicológico.
- 1.6. Diferencia entre neuromarketing y neuroventas.

2. El cerebro racional y emocional.

- 2.1. ¿Cómo funciona la mente humana?
- 2.2. Cerebro límbico o emocional.
- 2.3. ¿Cómo llegar al cerebro emocional o límbico?
- 2.4. Activa el cerebro con el tacto.
- 2.5. Activa el cerebro con el olfato.

- 2.6. Activa el cerebro con el oído.
- 2.7. Activa el cerebro con la vista.
- 2.8. Activa el cerebro con el gusto.
- 2.9. Cerebro racional o neocórtex.
- 2.10. Cómo llegar al cerebro racional o neocórtex.
- 2.11. Zonas del cerebro asociadas al proceso de compra.

3. Estrategias infalibles de ventas.

- 3.1. El cerebro reptiliano o instintivo.
- 3.2. ¿Cómo estimular el cerebro reptiliano?
- 3.3. Pasos para influir en el cerebro reptiliano.
- 3.4. Balanza entre el cerebro límbico y el instintivo.
- 3.5. Clave: Ganancia o pérdida, ¿qué es más fuerte para el cerebro reptiliano?
- 3.6. Tres factores a tener en cuenta para vender más al cerebro reptiliano.
- 3.7. El efecto halo (halo effect).
- 3.8. Efecto arrastre (bandwagon effect).
- 3.9. Efecto anclaje (anchoring).
- 3.10. Proceso comercial actual.
- 3.11. Emociones básicas.
- 3.12. Conclusión sobre vender.
- 3.13. Aclaración.
- 3.14. Conclusión.

4. Pasos de venta a negociación exitosa.

- 4.1. El valor simbólico y las ventas.
- 4.2. Cómo encontrar el valor simbólico.
- 4.3. Investigar.
- 4.4. El valor simbólico y las diferentes culturas.
- 4.5. El valor simbólico del dinero.
- 4.6. En los productos de precio alto, el valor simbólico pasa de ser importante a ser imprescindible.
- 4.7. Cómo comunicar el valor simbólico: el lenguaje simbólico.
- 4.8. Los valores simbólicos y el poder simbólico de los valores (caso de estudio).

5. El código reptiliano de tu producto o servicio.

- 5.1. Cómo usar los códigos en tu estrategia de ventas.
- 5.2. Los 10 códigos reptilianos más importantes.
- 5.3. Ejemplos prácticos.
- 5.4. Caso de estudio: Starbucks.
- 5.5. Conclusiones.

5. Las tres pirámides de una neuro-venta exitosa.

- 6.1. Pirámide sobre cómo influyen los procesos psicológicos superiores en el consumo.
- 6.2. Atención /Percepción.
- 6.3. Lenguaje.
- 6.4. Aprendizaje.
- 6.5. Memoria.
- 6.6. Pensamiento.
- 6.7. Pirámide de proceso de decisión de compra.
- 6.8. Captar la atención.
- 6.9. Conseguir emoción.
- 6.10. Lograr Recordación.
- 6.11. Pirámide de los ases de una venta exitosa.
- 6.12. Aumentar el Placer.
- 6.13. Reducir miedos.
- 6.14. Ahorrar energía.

6. Los cinco pasos para conseguir una venta.

- 7.1. Los Neurotransmisores.
- 7.2. Los Neurotransmisores y el Neuromarketing /Neuroventas.
- 7.3. Noradrenalina.
- 7.4. Dopamina.
- 7.5. Oxitocina.
- 7.6. Adrenalina.
- 7.7. Serotonina / endorfinas.
- 7.8. Resumiendo.

7. Gatillos mentales y neuro-tips.

- 8.1. ¿Cómo funcionan los gatillos mentales?
- 8.2. Tipos de gatillos mentales.
- 8.3. Tipos de emociones para aplicar los gatillos mentales.

8. Neuro Speech comercial.

- 9.1. El comportamiento del Consumidor y su Relación con las Necesidades de Maslow.
- 9.2. NEURO TIPS, CLAVES, SECRETOS
- 9.3. Estructura para un impactador speech comercial.
- 9.4. Tips de Comunicación en Neuroventas.
- 9.5. Técnicas para que te digan si .
- 9.6. Cómo aprovechar los sesgos cognitivos en la venta.
- 9.7. Conclusiones.