

FICHA TÉCNICA DEL CURSO

Nombre del curso: Neuroventas. Cómo funciona el Cerebro de tu Consumidor

Duración: 30h

Modalidad: Online

Objetivo

Con este contenido de curso profesional el alumno aprenderá los beneficios de las Neuroventas, abarcando aspectos relacionados con el funcionamiento racional, emocional e instintivo del cerebro.

Contenido

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 - 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.

Unidad 3 - Estrategias infalibles de ventas.

1. El cerebro reptiliano o instintivo.
2. ¿Cómo estimular el cerebro reptiliano?
3. Pasos para influir en el cerebro reptiliano.
4. Balanza entre el cerebro límbico y el instintivo.
5. Clave: Ganancia o pérdida, ¿qué es más fuerte para el cerebro reptiliano? 6 Tres factores a tener en cuenta para vender más al cerebro reptiliano.
 - 6.1. El efecto halo (halo effect).
 - 6.2. Efecto arrastre (bandwagon effect).
 - 6.3. Efecto anclaje (anchoring).
7. Proceso comercial actual.

- 7.1. Emociones básicas.
- 7.2. Conclusión sobre vender.
- 7.3. Aclaración.
- 8. Conclusión.