

FICHA TÉCNICA DEL CURSO

Nombre del curso: Neuroventas. El Cerebro Comprador

Duración: 60h

Modalidad: Online

Objetivo

Con este contenido de curso profesional el alumno aprenderá los beneficios de las Neuroventas, abarcando aspectos relacionados con el valor simbólico de la venta y la conexión con el comprador, así como las claves en la estrategia de venta y la venta exitosa.

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 - 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.