

Neuroventas. Técnicas de Venta de Alto Rendimiento

MODALIDAD Teleformación

DURACIÓN 50 H

OBJETIVOS

- Entender que son las Neuroventas para aprovechar al máximo sus beneficios.
- Entender cómo funciona el cerebro racional y emocional, para vender de forma más inteligente, eficaz y conseguir clientes más satisfechos.
- Aumentar las ventas entendiendo y conociendo el cerebro instintivo para llegar al inconsciente de tu consumidor y venderle sin venderle.
- Aprender y descubrir el valor simbólico de una venta para hacer ventas emocionales y darle al cliente el "verdadero" motivo para comprarte.
- Descubrir el código para llegar al cerebro reptiliano de tu cliente para lograr que te vean y te recuerden.
- Descubrir 11 claves que no pueden faltar en tu estrategia de ventas para tener una alta probabilidad de cierre.
- Aprender los 5 neurotransmisores que debes activar en tu cliente para cerrar una venta exitosa. claves para tu pitch comercial.
- Aprender a activar los tres cerebros para entender como tu cliente toma la decisión de compra con Gatillos mentales.
- Desarrollar un Speech comercial efectivo y Tips sencillos y prácticos para disparar las ventas.

CONTENIDOS

UD1. 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?
 - 1.3.1 Técnicas de Neuromarketing a nivel tecnológico.
 - 1.3.2 Técnicas de Neuromarketing a nivel psicológico.
- 1.4. Diferencia entre neuromarketing y neuroventas.

UD2. 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?
 - 2.3.1. Activa el cerebro con el tacto.
 - 2.3.2. Activa el cerebro con el olfato.
 - 2.3.3. Activa el cerebro con el oído.
 - 2.3.4. Activa el cerebro con la vista.
 - 2.3.5. Activa el cerebro con el gusto.
- 2.4. Cerebro racional o neocórtex.
- 2.5. Cómo llegar al cerebro racional o neocórtex.
- 2.6. Zonas del cerebro asociadas al proceso de compra.

UD3. 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.
 - 3.6.1. El efecto halo (halo effect).
 - 3.6.2. Efecto arrastre (bandwagon effect).
 - 3.6.3. Efecto anclaje (anchoring).
- 3.7. Proceso comercial actual.
 - 3.7.1. Emociones básicas.
 - 3.7.2. Conclusión sobre vender.
 - 3.7.3. Aclaración.
- 3.8. Conclusión.

UD4. Pasos de venta a negociación exitosa.

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

UD5. 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.

UD6. Las tres pirámides de una neuro-venta exitosa.

6.1. Pirámide sobre cómo influyen los procesos psicológicos superiores en el consumo.

6.1.1. Atención /Percepción.

6.1.2. Lenguaje.

6.1.3. Aprendizaje.

6.1.4. Memoria.

6.1.5. Pensamiento.

6.2. Pirámide de proceso de decisión de compra.

6.2.1. Captar la atención.

6.2.2. Conseguir emoción.

6.2.3. Lograr Recordación.

6.3. Pirámide de los ases de una venta exitosa.

6.3.1. Aumentar el Placer.

6.3.2. Reducir miedos.

6.3.3. Ahorrar energía.

UD7. Las 5 etapas 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.

UD8. 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.

UD9. 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 "sí".

9.6. Cómo aprovechar los sesgos cognitivos en la venta.

9.7. Conclusiones.