

https://atuprivada.dffad.net/wp-content/uploads/2021/07/rogetipo_azul_oscuro.png



Neuroventas. Técnicas de venta de alto rendimiento.

PRECIO DEL CURSO

412.50€

DURACIÓN DEL CURSO

55 horas

MODALIDAD

Online

SECTORES

Marketing Digital

HASTA 100% BONIFICABLE

DÓNDE

Toda España

CURSO

1. Entender que son las Neuroventas para aprovechar al máximo sus beneficios. 2. Entender cómo funciona el cerebro racional y emocional, para vender de forma más inteligente, eficaz y conseguir clientes más satisfechos. 3. Aumentar las ventas entendiendo y conociendo el cerebro instintivo para llegar al inconsciente de tu consumidor y venderle sin venderle. 4. Aprender y descubrir el

TEMARIO

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.