



Curso: Neuroventas, registrado ante STPS

Incluye:

- ✓ Memorias del curso digitales
- ✓ Bolígrafo
- ✓ Reconocimiento con valor curricular
- ✓ Constancia de habilidades laborales DC-3 (STPS)
- ✓ 6 meses de asesoría por email o WhatsApp sin costo
- ✓ Garantía de satisfacción: Si el curso no es de su agrado, le devolvemos su dinero

Duración: 16 horas

Instructor: Con más de 15 años de experiencia en negociación y técnicas de venta

Objetivos: Al finalizar el curso, el participante conocerá la forma de aplicar las neurociencias para influir en la mente del cliente, mediante la generación de reacciones positivas y emociones profundas que faciliten el cierre de la venta

Requisitos del participante: ninguno

Dirigido a:

- Personal de servicio a clientes
- Ejecutivos de ventas
- Jefes y gerentes de ventas, comercialización y marketing
- Empresarios y emprendedores

Temario general.

1. Introducción a las neuroventas

- Rompimiento de paradigmas
- ¿Qué son las Neuroventas?
- ¿Qué son las neurociencias?
- ¿Cuáles son los nuevos paradigmas en ventas?
- Sonreír en las Neuroventas
- Canales de comunicación
- El cerebro "triuno"
- Véndele al cerebro de tu cliente para que compre
- La decisión de compra es emocional

2. El efecto "multiplicado"

- Imaginación
- Visualización
- Simulación



México

3. El efecto AIDA

- Captar la atención
- Generar el interés
- Despertar el deseo
- Mover a la acción

4. Captar la Atención

- Pitch de elevador
- «Lanzamiento de cohete» Rocket pitch
- Feedback o retroalimentación

5. Generar el Interés

- Crear y retener el INTERES del cliente
- Descubrir las necesidades y asesorar en consecuencia
- Jerarquía de necesidades de Maslow
- ¿Cuál es la regla de oro en las ventas?
- Ayudar al Cliente a Comprar
- Los primeros cuestionamientos de una compra-venta

6. Despertar el Deseo

- Despertar el DESEO por Adquirir lo que se Está Ofreciendo
- Detección de necesidades
- Los beneficios del producto o servicio

7. Mover a la Acción

- En el cierre, el cliente tiene que tomar una decisión
- El manejo estructurado del Precio (escalabilidad)
- Manejo de objeciones
- Cierre de Neuroventas

8. El Servicio posventa es la verdadera venta

- ¿Qué es la posventa?
- Importancia de la posventa
- ¿Cómo logro mantenerme en la mente de mi cliente?
- Errores típicos al realizar la posventa

9. Conclusiones de las neuroventas

Metodología: 40% teoría – 60 % ejercicios y casos prácticos

