# NEUROVENTAS. EL CEREBRO COMPRADOR

| CÓDIGO | AUTOR | DURACIÓN ESTIMADA | NIVEL DE FORMACIÓN |
|---|---|---|---|
| 09B01C03 | Johana Ríos | 25 h | Medio/Avanzado |

## Dirigido a

*Profesionales que quiera mejorar sus habilidades comerciales, poniendo especial énfasis en personal relacionado con la comunicación, atención al cliente, ventas o marketing.*

## Descripción

*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.*

## COMPETENCIAS

1. Entender que son las Neuroventas para aprovechar al máximo sus beneficios.
2. Aprender y descubrir el valor simbólico de una venta para hacer ventas emocionales y darle al cliente el "verdadero" motivo para comprarte.
3. Descubrir el código para llegar al cerebro reptiliano de tu cliente para lograr que te vean y te recuerden.
4. Descubrir 11 claves que no pueden faltar en tu estrategia de ventas para tener una alta probabilidad de cierre.

## CRITERIOS DE EVALUACIÓN (Objetivos)

1. Entender que son las Neuroventas y porque es importante dominarlas.
2. Entender cómo descubrir el valor simbólico de un producto o servicio.
3. Conocer los tres códigos de tu producto o servicio.
4. Aplicar estas tres pirámides para tener una comunicación más productiva y ser capaz de adaptarte a cualquier situación y vender.

## CONTENIDOS

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.