NEUROVENTAS. TÉCNICAS DE VENTA DE ALTO RENDIMIENTO

CARACTERÍSTICAS BÁSICAS

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 funcionamiento racional, emocional e instintivo del cerebro, el valor simbólico de la venta, la conexión con el comprador, las claves en la estrategia de venta y la venta exitosa, así como conocer qué son los gatillos mentales y cómo usarlos en sus estrategias de venta.

Duración

- *Modalidad e-learning: 50 horas*
- *Modalidad presencial: 30 horas*
- *Aula Virtual: 30 horas*

METODOLOGÍAS Y GESTIÓN DE BONIFICACIONES

Metodología de la Formación Presencial / Aula Virtual

En AdelantTa, nos adaptamos a las necesidades de cada cliente, con la metodología más moderna y con formadores profesionales de primer nivel en sus áreas de conocimiento.

NEUROVENTAS. TÉCNICAS DE VENTA DE ALTO RENDIMIENTO

Metodología de la Formación *e-learning*

Con un catálogo superior a los 6.000 cursos, la teleformación que ofrece AdelantTa es un modo óptimo de conseguir formar a los trabajadores, y una manera de incorporarse a los procesos de transformación digital, tan inevitables como ventajosos.

Gestión de Bonificaciones

En AdelantTa somos expertos en la gestión de bonificaciones de FUNDAE si desea que le realicemos el proceso completo para poder hacer uso de los créditos para la formación de los dispone su empresa.

COMPETENCIAS

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 valor simbólico de una venta para hacer ventas emocionales y darle al cliente el "verdadero" motivo para comprarte.
5. Descubrir el código para llegar al cerebro reptiliano de tu cliente para lograr que te vean y te recuerden.
6. Descubrir 11 claves que no pueden faltar en tu estrategia de ventas para tener una alta probabilidad de cierre.
7. Aprender los 5 neurotransmisores que debes activar en tu cliente para cerrar una venta exitosa. claves para tu pitch comercial.
8. Aprender a activar los tres cerebros para entender como tu cliente toma la decisión de compra con Gatillos mentales.
9. Desarrollar un Speech comercial efectivo y Tips sencillos y prácticos para disparar las ventas.

OBJETIVOS

1. Entender que son las Neuroventas y porque es importante dominarlas.
2. Identificar y saber crear argumentos de venta que lleguen a la parte racional/emocional del cliente y reconocer la importancia de esta parte del cerebro.
3. Identificar y saber crear argumentos de venta que lleguen a la parte instintiva del cliente. Y reconocer la importancia de esta parte del cerebro.
4. Entender cómo descubrir el valor simbólico de un producto o servicio.
5. Conocer los tres códigos de tu producto o servicio.
6. Aplicar estas tres pirámides para tener una comunicación más productiva y ser capaz de adaptarte a cualquier situación y vender.
7. Aplicar los conocimientos de neurociencia conscientemente para guiar emocionalmente al

cliente por las 5 etapas.

8. Conocer los secretos para que de forma inconsciente el cliente decidir comprarte.
9. Desarrollar y practicar sencillos tips de neuroventas y un discurso de ventas.

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. 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.
4. Cerebro racional o neocórtex.
5. Cómo llegar al cerebro racional o neocórtex.
6. 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.
5. Clave: Ganancia o pérdida, ¿qué es más fuerte para el cerebro reptiliano?
6. Tres factores a tener en cuenta para vender más al cerebro reptiliano.
   6.1 El efecto halo (halo effect).
   6.2 Efecto arrastre (bandwagon effect).
   6.3 Efecto anclaje (anchoring).
7. Proceso comercial actual.
   7.1 Emociones básicas.
   7.2 Conclusión sobre vender.
   7.3 Aclaración.
8. Conclusión.

Unidad 4. Pasos de venta a negociación exitosa.

NEUROVENTAS. TÉCNICAS DE VENTA DE ALTO RENDIMIENTO

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 5. 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 6. 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.

Unidad 7. Los cinco pasos para conseguir una venta.

1. Los Neurotransmisores.
2. Los Neurotransmisores y el Neuromarketing /Neuroventas.
3. Noradrenalina.
4. Dopamina.
5. Oxitocina.
6. Adrenalina.
7. Serotonina / endorfinas.
8. Resumiendo.

Unidad 8. Gatillos mentales y neuro-tips.

1. ¿Cómo funcionan los gatillos mentales?
2. Tipos de gatillos mentales.
3. Tipos de emociones para aplicar los gatillos mentales.

NEUROVENTAS. TÉCNICAS DE VENTA DE ALTO RENDIMIENTO

Unidad 9. Neuro Speech comercial.

1. El comportamiento del Consumidor y su Relación con las Necesidades de Maslow.
2. NEURO TIPS, CLAVES, SECRETOS…
3. Estructura para un impactador speech comercial.
4. Tips de Comunicación en Neuroventas.
5. Técnicas para que te digan “si”.
6. Cómo aprovechar los sesgos cognitivos en la venta.
7. Conclusiones.