

CÓDIGO
09B01C04

DURACIÓN
20 horas

NIVEL DE FORMACIÓN
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 qué son los gatillos mentales y neuro-tips para vender cualquier producto o servicio, así como a usarlos en sus estrategias de venta para que sean efectivas.

COMPETENCIAS

1. Descubrir el código para llegar al cerebro reptiliano de tu cliente para lograr que te vean y te recuerden.
2. Descubrir 11 claves que no pueden faltar en tu estrategia de ventas para tener una alta probabilidad de cierre.

CRITERIOS DE EVALUACIÓN (Objetivos)

1. Conocer los tres códigos de tu producto o servicio.
2. Aplicar estas tres pirámides para tener una comunicación más productiva y ser capaz de adaptarte a cualquier situación y vender.

CONTENIDOS

Unidad 1. 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.

Unidad 2. 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 "sí".
6. Cómo aprovechar los sesgos cognitivos en la venta.
7. Conclusiones.