

CÓDIGO SENCE 1238019121	DURACIÓN 100 horas	MODALIDAD e-Learning	VALOR POR PERSONA \$400.000
-----------------------------------	------------------------------	--------------------------------	---------------------------------------

DIRIGIDO A

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

DESCRIPCIÓN

Con este curso, 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.

COMPETENCIA A LOGRAR

Al finalizar el curso, el participante será capaz de aplicar técnicas de neuroventas para favorecer el cierre de una venta de forma efectiva, de acuerdo con protocolos de gestión comercial de la empresa.

METODOLOGÍA

El programa de capacitación tiene una **duración de 100 horas totales**, las cuales se dividen en **6 módulos o lecciones de aprendizaje**. Durante el desarrollo de este curso, el participante:

- Realizará un proceso de **autoaprendizaje** mediante la navegación de **presentaciones multimedia interactivas** con los contenidos de cada módulo, a través del acceso al aula virtual desde un computador, Tablet, o teléfono celular con conexión a internet.

Los contenidos se presentan a través de mapas conceptuales, presentaciones interactivas, vídeos explicativos, actividades de aprendizaje y test de autoevaluación. Los recursos descargables quedan en poder del participante.

- Aplicará lo aprendido** al realizar **actividades de aprendizaje**, las cuales cuentan con retroalimentación automatizada.
- Realizará una autoevaluación y refuerzo de su aprendizaje** mediante actividades de autoevaluación interactivas, así como el acceso al mapa conceptual de cada unidad, e información clave contenida en la versión PDF de cada unidad.
- Profundizará en los temas que sean de su interés** mediante el acceso a **material complementario optativo**, que se dispondrá en el aula virtual en el menú "Recursos".

CONTENIDO

Módulo 1. Fundamentos

- La importancia de desarrollar habilidades comerciales.
- ¿Qué son las neuroventas?
- ¿Cómo surgió la combinación de neurociencia y negocios?
 - Técnicas de Neuromarketing a nivel tecnológico.



- 3.2 Técnicas de Neuromarketing a nivel psicológico.
4. Diferencia entre neuromarketing y neuroventas.

Módulo 2. La Mente del Consumidor

1. El cerebro racional y emocional.
 - 1.1. ¿Cómo funciona la mente humana?
 - 1.2. Cerebro límbico o emocional.
 - 1.3. ¿Cómo llegar al cerebro emocional o límbico?
 - Activa el cerebro con el tacto.
 - Activa el cerebro con el olfato.
 - Activa el cerebro con el oído.
 - Activa el cerebro con la vista.
 - Activa el cerebro con el gusto.
 - 1.4. Cerebro racional o neocórtex.
 - 1.5. Cómo llegar al cerebro racional o neocórtex.
 - 1.6. Zonas del cerebro asociadas al proceso de compra.
2. El cerebro reptiliano o instintivo.
 - 2.1. ¿Cómo estimular el cerebro reptiliano?
 - 2.2. Pasos para influir en el cerebro reptiliano.
 - 2.3. Balanza entre el cerebro límbico y el instintivo.
 - 2.4. Clave: Ganancia o pérdida, ¿qué es más fuerte para el cerebro reptiliano?
 - 2.5. Tres factores a tener en cuenta para vender más al cerebro reptiliano.
 - El efecto halo (halo effect).
 - Efecto arrastre (bandwagon effect).
 - Efecto anclaje (anchoring).
 - 2.6. Proceso comercial actual.
 - Emociones básicas.
 - Conclusión sobre vender.
 - Aclaración.

Módulo 3. Valor Simbólico y Código Reptiliano de tu Producto o Servicio

1. El valor simbólico y las ventas.
 - 1.1. Cómo encontrar el valor simbólico.
 - 1.2. El valor simbólico y las diferentes culturas.
 - 1.3. El valor simbólico del dinero.
 - 1.4. En los productos de precio alto, el valor simbólico pasa de ser importante a ser imprescindible.
 - 1.5. Cómo comunicar el valor simbólico: el lenguaje simbólico.
 - 1.6. Los valores simbólicos y el poder simbólico de los valores (caso de estudio).
2. El código reptiliano de tu producto o servicio.
 - 2.1. Cómo usar los códigos en tu estrategia de ventas.
 - 2.2. Los 10 códigos reptilianos más importantes.
 - 2.3. Ejemplos prácticos.
 - 2.4. Caso de estudio: Starbucks.
 - 2.5. Conclusiones.



Módulo 4. Las Tres Pirámides de una Neuroventa 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.

Módulo 5. 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.

Módulo 6. Técnicas de Neuroventas

1. Gatillos mentales y neuro-tips.
 - 1.1. ¿Cómo funcionan los gatillos mentales?
 - 1.2. Tipos de gatillos mentales.
 - 1.3. Tipos de emociones para aplicar los gatillos mentales.
2. Neuro Speech comercial.
 - 2.1. El comportamiento del Consumidor y su Relación con las Necesidades de Maslow.
 - 2.2. Neuro tips, Claves, Secretos.
 - 2.3. Estructura para realizar un speech comercial impactador.
 - 2.4. Tips de Comunicación en Neuroventas.
 - 2.5. Técnicas para que te digan "sí".
 - 2.6. Cómo aprovechar los sesgos cognitivos en la venta.
 - 2.7. Conclusiones.