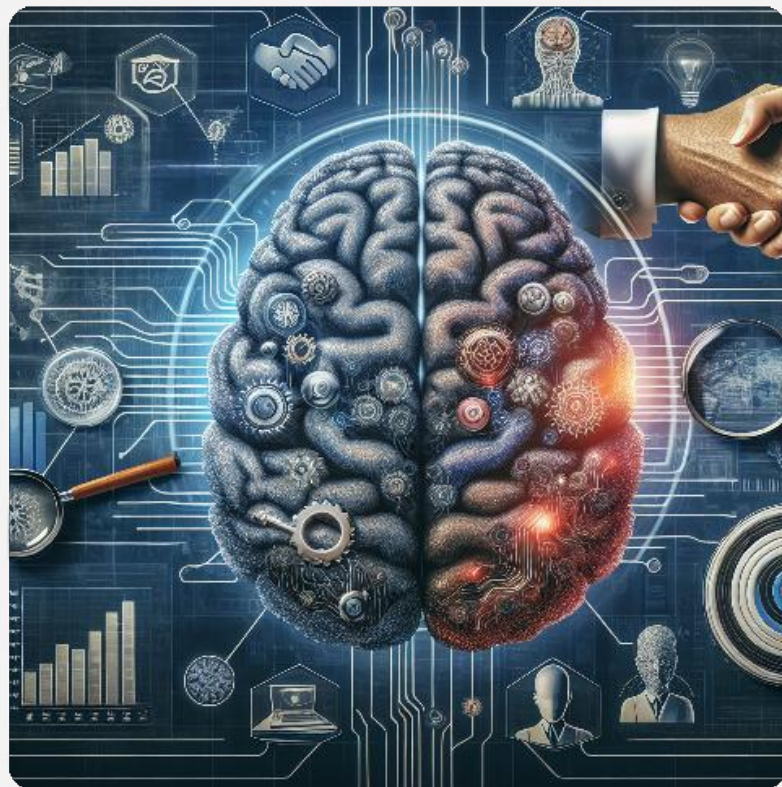




MANEJO DE **NEUROVENTAS**

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

Modalidad
Presencial/Elearning

Reunión con Relator
Costo 0

Incluye
Diploma y Certificado





Objetivo general

Descubre las últimas herramientas de la neurociencia y el neuromarketing para cerrar ventas



Objetivos específicos

- ¿Cómo es el cliente hoy y cuáles han sido sus cambios?
- Importancia de la inteligencia relacional en las ventas
- El proceso de la venta como un espacio conversacional



Modalidad

Presentamos todas las modalidades que ofrecemos a nuestros alumnos.



ONLINE

Clases asincrónicas, entregándote la libertad de estudiar en el momento y lugar que tú decidas.



ONLINE EN VIVO

Clases remotas en vivo, donde profesor y alumnos se conectan e interactúan en tiempo real, en una fecha y horario establecido



PRESENCIAL

Asiste físicamente a las clases, en nuestras salas o en las propias dependencias del cliente.

Temario del curso:

Módulo 1: ¿Qué pones en tu mente todos los días? Auto programación

Los procesos neuronales detrás de la toma de decisiones de compra
Razones y emociones implícitas al tomar una decisión de compra

Módulo 2: El cerebro racional: mitos y errores que nos alejan de la venta

El cerebro emocional: el paso para generar acción de venta
El cerebro reptil: trabajando con la intuición y el inconsciente del cliente

Módulo 3: El camino de la neuroventa

El cerebro social
El poder de las historias
La fórmula para el argumento perfecto

Módulo 4: ¿Cómo captar clientes?

El subconsciente emocional como puerta de entrada para generar confianza en el cliente
Propuesta de ventas: enamora a tu cliente

Datos del Organismo Capacitador:

Nombre Empresa OTEC:	Capacitaciones GoCursos SPA
Rut:	77919346-2
Giro:	Servicio de Capacitaciones
Dirección	Irrazaval 690 Ñuñoa Santiago de Chile
Cuenta Bancaria	Cuenta Corriente 95466877 Banco Santander
Email:	contacto@gocursos.cl