



**NEUROVENTAS
LA VENTA INTELIGENTE**

DIRIGIDO A:

Ejecutivos, Vendedores y Promotores del área Comercial y de Ventas

OBJETIVO GENERAL:

Brindar al participante los principios y las bases del Modelo de Neuroventas aplicado a la venta Comercial; con el objetivo de incrementar nivel de cierres y de cartera de clientes.

OBJETIVOS ESPECIFICOS:

- Brindar al participante los principios y las bases de la Neuroventas aplicado a la venta Comercial
- Analizará las Diferencias entre la venta tradicional y el enfoque de Neuroventas
- Comprenderá los procesos neuronales y cerebrales que juegan un papel en la venta comercial

CONTENIDO

- Enfoque de las Neuroventas en la Venta Comercial
- Principios en las Neuroventas
- Ventas Tradicional vs Venta con Neuroventas
- Neuroventa aplicado a la Venta Comercial
- Motivadores de Compra
- Decisiones basadas en las Emociones
- Funciones Cerebrales

HABILIDADES A DESARROLLAR:

- Ventas
- Estrategia de Ventas
- Comunicación
- Asertividad
- Negociación

DURACION: 6 HORAS