



# Neuroventas y sus principios fundamentales

**Sku:** CURVIDEO\_09

**Horas:** 10

## OBJETIVOS

- Dar a conocer un nuevo enfoque de Ventas, basado en las más revolucionarias teorías neurocientíficas, que permita crear nuevas competencias y una nueva visión de la Gestión Comercial.
- Mostrar a los participantes de la acción formativa las claves más relevantes de la Neuroventa que les pueda ayudar a potenciar las transacciones comerciales.
- Proporcionar a los participantes conceptos, técnicas y estrategias para poner en práctica en la gestión comercial.
- Adquirir un enfoque moderno de las ventas, basado en las más innovadoras teorías neurocientíficas.
- Conocer cómo funciona el cerebro del consumidor.
- Aprender como trabajar conscientemente el área lógica y argumental de nuestro cerebro, con el lado más emocional para obtener resultados impactantes en nuestros clientes.
- Fomentar la conexión emocional con el cliente.
- Descubrir y potenciar sus recursos y habilidades ante el cliente.
- Mejorar la satisfacción personal y profesional.
- Desarrollar el enfoque a la acción evitando la procrastinación.

## CONTENIDOS

- **Unidad 1. Neuroventas y sus principios fundamentales.**
  - ¿Qué son las neuroventas?
  - El comercial y sus creencias limitantes. Cómo cambiar la lógica en las ventas
  - El comercial y la gestión emocional. Cómo mejorar la experiencia de mi client
  - El comercial y los auto-sabotajes
  - El comercial, la zona de confort y el enfoque a la acción
  - Cuaderno de actividades