



Curso Online de **Neurocomunicación** para Ventas irresistibles

Conozca y domine los procesos de neurocomunicación que puede utilizar para mejorar las ventas y aumentar la eficacia comercial.

ARGENTINA
(54) 1159839543

BOLÍVIA
(591) 22427186

COLOMBIA
(57) 15085369

CHILE
(56) 225708571

COSTA RICA
(34) 932721366

EL SALVADOR
(503) 21366505

MÉXICO
(52) 5546319899


Iniciativas Empresariales
| estrategias de formación


**MANAGER
BUSINESS
SCHOOL**

atcliente@iniciativasempresariales.edu.es
america.iniciativasempresariales.com
Sede Central: BARCELONA - MADRID



Llamada Whatsapp
(34) 601615098

PERÚ
(51) 17007907

PANAMÁ
(507) 8338513

PUERTO RICO
(1) 7879457491

REP. DOMINICANA
(1) 8299566921

URUGUAY
(34) 932721366

VENEZUELA
(34) 932721366

ESPAÑA
(34) 932721366

Neurocomunicación para Ventas irresistibles

Presentación

El proceso de ventas en cualquier empresa es ante todo un proceso de comunicación. La comunicación es la pieza fundamental de la relación cliente-vendedor, por lo que su buena gestión garantiza un amplio margen de probabilidades para que el proceso de compra se realice y se extienda en el tiempo.

Sin embargo, en la actualidad, la comunicación en el ámbito comercial ha dejado de ser una ventaja basada en rasgos particulares de personalidad del vendedor para convertirse en una ciencia que guía los procesos de toma de decisiones partiendo de la naturaleza cerebral de los compradores. Así, la comunicación tradicional en ventas se está transformando en *neurocomunicación* con enfoque relacional.

En este nuevo escenario, este curso le permite acceder a conocimientos y técnicas emergidas de la investigación en neurociencias que le serán muy útiles para reconfigurar el proceso de comunicación con sus clientes y prospectos en vista de alcanzar un impacto mayor y preciso en los centros neurológicos de toma de decisiones. Con esto, el proceso de ventas se hace más efectivo porque el mensaje se dirige a las estructuras sensibles que predisponen a las personas a comprar.

La Educación On-line

Con más de 25 años de experiencia en la formación de directivos y profesionales, Iniciativas Empresariales y la Manager Business School presentan sus cursos e-learning. Diseñados por profesionales en activo, expertos en las materias impartidas, son cursos de corta duración y eminentemente prácticos, orientados a ofrecer herramientas de análisis y ejecución de aplicación inmediata en el puesto de trabajo.

Los cursos e-learning de Iniciativas Empresariales le permitirán:

1 La posibilidad de *escoger* el momento y lugar más adecuado.

2 *Interactuar* con otros estudiantes enriqueciendo la diversidad de visiones y opiniones y su aplicación en situaciones reales.

3 *Aumentar sus capacidades* y competencias en el puesto de trabajo en base al estudio de los casos reales planteados en este curso.

4 *Trabajar* con más y diversos recursos que ofrece el entorno on-line.

Neurocomunicación para Ventas irresistibles

Método de Enseñanza

El curso se realiza online a través de la plataforma e-learning de Iniciativas Empresariales que permite el acceso de forma rápida y fácil a todo su contenido (manual de estudio, material complementario, ejercicios de aprendizaje, bibliografía...) pudiendo descargárselo para que pueda servirle posteriormente como un efectivo manual de consulta. En todos nuestros cursos es el alumno quien marca su ritmo de trabajo y estudio en función de sus necesidades y tiempo disponible. Ponemos además a su disposición un tutor que le apoyará y dará seguimiento durante el curso, así como un consultor especializado que atenderá y resolverá todas las consultas que pueda tener sobre el material docente.

Podrá también descargarse la APP Moodle Mobile (disponible gratuitamente en Google Play para Android y la Apple Store para iOS) que le permitirá acceder a la plataforma desde cualquier dispositivo móvil y realizar el curso desde cualquier lugar y en cualquier momento.

El curso incluye:



Contenido y Duración del Curso

El curso tiene una duración de **30 horas** distribuidas en 5 módulos de formación práctica.

El material didáctico consta de:

Manual de Estudio

Los 5 módulos contienen el temario que forma parte del curso y que ha sido elaborado por profesionales en activo expertos en la materia.

Material Complementario

Cada uno de los módulos contiene material complementario que ayudará al alumno en la comprensión de los temas tratados. Encontrará también ejercicios de aprendizaje y pruebas de autoevaluación para la comprobación práctica de los conocimientos adquiridos.

Neurocomunicación para Ventas irresistibles

Este curso le permitirá saber y conocer:

- Qué elementos del entorno sociocultural y ambiental modelan nuestra conducta.
- Qué son los procesos de neuroplasticidad cerebral y cuál es su importancia en los estados comunicantes del vendedor.
- Cuáles son los tres cerebros implicados en el procesamiento de la información, la formación de las percepciones y la toma de decisiones del cliente.
- Cómo aplicar el método sorpresa-emoción-promesa en un discurso de neuroventas.
- Qué pasos son necesarios para conectar con las emociones de nuestros clientes.
- Técnicas simples y efectivas para crear marcadores somáticos positivos en la mente de los clientes.
- Qué tipos de comunicación hay y cuál es su nivel de impacto en los procesos cerebrales del cliente.
- Cómo vender las características, ventajas y beneficios de un producto en un mensaje dirigido al cerebro instintivo y emocional del cliente.
- Qué es el método CRECODA. Cuáles son sus principales componentes.

“ La Neurocomunicación es una disciplina emergente que aporta conocimientos para crear relaciones más profundas entre las personas. Es de gran utilidad en la gestión comercial de las empresas ya que el proceso de ventas ha dejado de ser una relación instrumental para convertirse en una relación humana”

Dirigido a:

Directores Comerciales y de Ventas, Delegados de Zona, Jefes de Marketing y, en general, a todos aquellos responsables de las áreas comerciales de la empresa que deseen conocer las características y ventajas de la *neurocomunicación* como herramienta científica para mejorar las ventas y la eficacia comercial.

Contenido del Curso

MÓDULO 1. Explorando nuestro cerebro y su poder de comunicación

8 horas

- 1.1. Explorando nuestro cerebro:**
 - 1.1.1. Tu cerebro es una maravilla y no lo sabes.
 - 1.1.2. Así evolucionaron las neurociencias.
 - 1.1.3. Las Neurociencias irrumpen en el marketing.
- 1.2. Qué es la neurocomunicación:**
 - 1.2.1. Así surge la neurocomunicación.
 - 1.2.2. El poder de la empatía.
 - 1.2.3. Conectando con el cerebro del cliente.
 - 1.2.4. Neurobiología de la comunicación.
 - 1.2.5. Localización cerebral del lenguaje.
 - 1.2.6. Así nos comunicamos.
- 1.3. Hemisferios cerebrales:**
 - 1.3.1. Los 4 lóbulos cerebrales.
- 1.4. Sistema de recompensa cerebral.**
- 1.5. Sistema de aversión a la pérdida.**
- 1.6. Redes neuronales:**
 - 1.6.1. Las conexiones neuronales.
 - 1.6.2. La memoria priming.
- 1.7. Marcadores somáticos.**
- 1.8. Neuronas espejo.**
- 1.9. Neurotransmisores:**
 - 1.9.1. La dopamina.
 - 1.9.2. La serotonina, entre el relax y la depresión.
 - 1.9.3. La hormona del amor: la oxitocina.
 - 1.9.4. La adrenalina garantiza la supervivencia.
 - 1.9.5. La noradrenalina.
 - 1.9.6. La acetilcolina.
 - 1.9.7. Las endorfinas, los médicos naturales del dolor.
- 1.10. Teoría de los 3 cerebros:**
 - 1.10.1. Cerebro reptiliano.
 - 1.10.2. Cerebro emocional.
 - 1.10.3. Cerebro racional.

Neurocomunicación para Ventas irresistibles

MÓDULO 2. Hablando con el cerebro del cliente

5 horas

El ser humano es un “ser emocional” y apelar a sus emociones en cualquier acción comercial es lo más inteligente y directo que se puede hacer si se quiere vender. Todo buen vendedor debe entender que las emociones, tanto las suyas como las de sus clientes, son parte esencial de la comunicación interpersonal y de la construcción de una relación profunda que rebase el simple interés comercial.

- 2.1. Los decisores.
- 2.2. Puros instintos.
- 2.3. Emociones y razonamiento.
- 2.4. Las decisiones subconscientes.
- 2.5. Siguiendo la estela del método SEP.
- 2.6. Más emociones, más ventas.
- 2.7. Canales de comunicación con el subconsciente del cliente.

MÓDULO 3. Estrategias de neurocomunicación aplicadas a la eficiencia comercial

5 horas

Las Neurociencias han determinado que el artífice de las decisiones humanas es el cerebro reptil. Estimular a esta parte del cerebro es la clave para llevar a una persona a tomar una decisión en la dirección que deseamos.

- 3.1. Apuntando al cerebro reptil del cliente.
- 3.2. Cuatro técnicas para seducir al gran reptil.
- 3.3. Claves de neuropersuasión: cómo vender emociones

MÓDULO 4. El discurso que llega al cerebro del cliente

5 horas

El mensaje que llega con más fuerza al cerebro del cliente es aquel que lleva tres cargas poderosas: la sorpresa, la emoción y la promesa. Cada una de ellas prepara el terreno para la siguiente, pero también tienen un impacto diferenciado en la mente del cliente y por ello la respuesta es también distinta.

- 4.1. Consiga un impacto directo al cerebro del cliente.
- 4.2. Comunicación analógica y digital:
 - 4.2.1. Comunicación analógica.
 - 4.2.2. Comunicación digital.
 - 4.2.3. Puntuación.
- 4.3. Los metalenguajes.
- 4.4. Herramientas de acoplamiento subconsciente entre vendedor y cliente.

MÓDULO 5. El método CRECODA

7 horas

El método CRECODA es un proceso de relación entre el vendedor y el cliente basado en los fundamentos de la neurocomunicación. Cada una de las etapas de este método implica un avance en la dinámica relacional persona a persona con el único objetivo de crear las condiciones de una compra satisfactoria.

No se trata de vender, se trata de activar los procesos cerebrales del cliente para que lo predispongan a comprar un producto y/o servicio determinado.

- 5.1. En qué consiste el método CRECODA.
- 5.2. Conexión emocional con el cliente.
- 5.3. Relación personal entre el vendedor y el cliente.
- 5.4. Control de la conversación.
- 5.5. Dirección del proceso de neuroventa.
- 5.6. Anclaje en la memoria emocional del cliente.

Neurocomunicación para Ventas irresistibles

Autor

El contenido y las herramientas pedagógicas del curso han sido elaboradas por un equipo de especialistas dirigidos por:



Dany Roland Jiménez

Licenciado en Sociología. Master en Dirección Comercial y Marketing por la Escuela de Negocios EFEM. Master Coach en PNL, especialista en Neuroliderazgo y Neuromanagement, cuenta con amplia experiencia como consultor en Comunicación y Marketing Digital y escritor especializado en neurociencia empresarial.

El autor y el equipo de tutores estarán a disposición de los alumnos para resolver sus dudas y ayudarles en el seguimiento del curso y el logro de objetivos.

Titulación

Una vez finalizado el curso de forma satisfactoria, el alumno recibirá un diploma acreditando la realización del curso **NEUROCOMUNICACIÓN PARA VENTAS IRRESISTIBLES**.

