

SANTO
TOMÁS

EDUCACIÓN
CONTINUA



MODALIDAD
100% ONLINE

CURSO

Código Sence 1238021650

NEUROVENTAS: TÉCNICAS DE VENTA DE ALTO RENDIMIENTO

**PARA
CURSOS EMPRESAS
EXCLUSIVOS**

Santo Tomás Educación Continua

Tiene sus orígenes en el año 2000, creada como una unidad cuya finalidad es proporcionar la capacitación para el trabajo, con altos estándares de calidad técnica y académica para las demandas de personas naturales, instituciones públicas y empresas privadas.

La política de calidad de Santo Tomás Educación Continua tiene como meta ser un referente nacional en la industria de la capacitación satisfaciendo las necesidades de nuestros clientes y otras partes interesadas, entregando servicios de calidad reconocida y estandarizada, mediante el mejoramiento continuo y sistemático de nuestros procesos y el cumplimiento de los requisitos legales y/o otros reglamentarios aplicables al Sistema de Gestión de la Calidad por parte de todo el personal.

Reconocimiento que queda demostrado al trabajar con grandes empresas nacionales prestándoles servicios de capacitación permanente, lo que se suma a una de nuestras principales fortalezas que es la gran cobertura nacional a lo largo de Chile.

Contamos con certificación vigente, para el Sistema de Gestión de la Calidad, a través de SGS, en conformidad con los requisitos de la norma ISO 9001:2015 y NCh 2728:2015.



Objetivo general

Al finalizar el curso, los participantes serán capaces de manejar las técnicas de las neuroventas que permita el cierre de negocios exitoso.

Dirigido a

Este curso está dirigido a personal relacionado con la comunicación, atención al cliente, ventas o marketing (agentes vendedores, vendedores de terreno y vendedores de servicios).

Objetivos específicos

- Comprender qué son las neuroventas y sus beneficios.
- Comprender cómo funciona el cerebro racional y emocional en la activación del deseo de compra.
- Aplicar estrategias que permitan cerrar ventas.
- Ejecutar los pasos que aseguren una venta exitosa.
- Aplicar técnicas que estimulen el código reptiliano en los clientes y generen deseo de compra.
- Aplicar estrategia de ventas que permitan una alta probabilidad de cierre de ventas.
- Aplicar técnicas para activar los neurotransmisores del cliente que permitan el cierre de una venta exitosa.
- Utilizar herramientas que permitan a tu cliente la toma la decisión de compra.
- Aplicar técnicas en el desarrollo de un discurso comercial efectivo.

Contenidos

Módulos: 9

Horas cronológicas: 50

Módulo I. Fundamentos de las neuroventas.

1. La importancia de desarrollar habilidades comerciales.
2. ¿Qué son las neuroventas?
3. ¿Cómo surgió la combinación de neurociencia y negocios?
 - Técnicas de Neuromarketing a nivel tecnológico.
 - Técnicas de Neuromarketing a nivel psicológico.
4. Diferencia entre neuromarketing y neuroventas.

Módulo II. El cerebro racional y emocional.

1. ¿Cómo funciona la mente humana?
2. Cerebro límbico o emocional.
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.
 - Cerebro racional o neocórtex.
4. Cómo llegar al cerebro racional o neocórtex.
5. Zonas del cerebro asociadas al proceso de compra.

Módulo III. Estrategias infalibles de ventas.

1. El cerebro reptiliano o instintivo.
2. ¿Cómo estimular el cerebro reptiliano?
3. Pasos para influir en el cerebro reptiliano.
4. Balanza entre el cerebro límbico y el instintivo.
5. Clave: Ganancia o pérdida, ¿qué es más fuerte para el cerebro reptiliano?

6. Tres factores a tener en cuenta para vender más al cerebro reptiliano.
 - El efecto halo (halo effect).
 - Efecto arrastre (bandwagon effect).
 - Efecto anclaje (anchoring).
7. Proceso comercial actual.
 - Emociones básicas.
 - Conclusión sobre vender.
 - Aclaración.
8. Conclusión.

Módulo IV. Pasos de venta a negociación exitosa.

1. El valor simbólico y las ventas.
2. Cómo encontrar el valor simbólico. Investigar.
3. El valor simbólico y las diferentes culturas.
4. El valor simbólico del dinero.
5. En los productos de precio alto, el valor simbólico pasa de ser importante a ser imprescindible.
6. Cómo comunicar el valor simbólico: el lenguaje simbólico.
7. Los valores simbólicos y el poder simbólico de los valores (caso de estudio).

Módulo V. El código reptiliano de tu producto o servicio.

1. Cómo usar los códigos en tu estrategia de ventas.
2. Los 10 códigos reptilianos más importantes.
3. Ejemplos prácticos.
4. Caso de estudio: Starbucks.
5. Conclusiones.

Contenidos

Módulos: 9

Horas cronológicas: 50

Módulo VI. Las tres pirámides de una neuro-venta exitosa.

1. Pirámide sobre cómo influyen los procesos psicológicos superiores en el consumo.
 - Atención/Percepción.
 - Lenguaje.
 - Aprendizaje.
 - Memoria.
 - Pensamiento.
2. Pirámide de proceso de decisión de compra.
 - Captar la atención.
 - Conseguir emoción.
 - Lograr Recordación.
3. Pirámide de los ases de una venta exitosa.
 - Aumentar el Placer.
 - Reducir miedos.
 - Ahorrar energía.

Módulo VII. 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 VIII. Gatillos mentales y neuro-tips.

1. ¿Cómo funcionan los gatillos mentales?
2. Tipos de gatillos mentales.
3. Tipos de emociones para aplicar los gatillos mentales.

Módulo IX. Neuro Speech comercial.

1. El comportamiento del consumidor y su relación con las necesidades de Maslow.
2. Neuro tips, claves, secretos.
3. Estructura para un impactador speech comercial.
4. Tips de comunicación en neuroventas.
5. Técnicas para que te digan “sí”.
6. Cómo aprovechar los sesgos cognitivos en la venta.
7. Conclusiones.

Metodología

Programa en modalidad e-learning asincrónica en plataforma virtual la cual promueve, a través de contenidos y actividades en línea, el desarrollo autónomo de los procesos de aprendizaje de los participantes.



Horarios.

La modalidad de impartición, permite a los estudiantes maximizar sus tiempos, puesto que dispone de acceso a los recursos de aprendizaje desde la plataforma y con acceso desde cualquier dispositivo móvil con conexión a Internet.



Actividades.

Los participantes exploran e internalizan los contenidos a través de los elementos dispuestos para su aprendizaje en la plataforma Stecdigital, tales como recursos multimedia, foros, pizarra informativa, wiki, sistema de mensajería, tareas, entre otros. Además, cada módulo cuenta con actividades prácticas de aplicación y sus instrucciones.



Material complementario.

Cada módulo cuenta con material descargable en base a normas, leyes o lecturas complementarias.



Evaluaciones.

El curso cuenta con evaluación diagnóstica, evaluaciones formativas y sumativas para asegurar la adquisición de los aprendizajes esperados.



Canales de comunicación.

La plataforma dispone de un foro de consulta moderado por el docente y que da soporte a discusiones y opiniones en línea, permitiendo a los participantes intercambiar ideas respecto a los temas tratados. El docente responde las inquietudes en un plazo no superior a las 48 horas posteriores.



Seguimientos y soporte.

Durante el proceso de aprendizaje, los participantes son siempre acompañados por un docente experto. Además, la plataforma cuenta con un Centro de Ayuda virtual donde los participantes pueden canalizar requerimientos técnicos y administrativos en cualquier momento.



MODALIDAD
100% **ONLINE**



**SANTO
TOMÁS**

**EDUCACIÓN
CONTINUA**

**PARA
CURSOS EMPRESAS
EXCLUSIVOS**