

Educación
CONTINUA | UVM

DIPLOMADO

Neuroventas

En línea | 6 meses

Objetivo

- El participante conocerá la forma de aplicar las neurociencias para influir en la mente del consumidor, mediante la generación de reacciones positivas y emociones profundas que faciliten el cierre de la venta.

¿Qué aprenderás?

- Conocerá las bases de las neurociencias con el propósito de aprender sobre los alcances, funcionamiento y últimos descubrimientos aplicados a las neuroventas.
- Aprenderá sobre los principios y técnicas de las neuroventas para mejorar la efectividad en la presentación, negociación y cierre de una venta.
- Incorporará las herramientas que ayuden a facilitar el cumplimiento de los objetivos de venta, a través del conocimiento y satisfacción de las necesidades de los clientes.
- Aprenderá a focalizar y concentrarte en las metas cruciales de la empresa.

Este curso esta dirigido a ...

- Gerentes comerciales, supervisores de venta, ejecutivos comerciales o vendedores de productos o servicios, emprendedores con experiencia en ventas.
- Nivel educativo: Licenciatura, posgrado o similar

Requisitos para tomar el diplomado:

- Currículum: Personal de ventas
- Experiencia laboral: Licenciatura, posgrado o similar
- Otro: Desarrollo comercial, ventas o similar

Este diplomado incluye:

- Video introductorio
- Cápsulas de aprendizaje
- Actividades (quizzes) de reforzamiento
- Video de Cierre
- Materiales de lectura y ejercicios complementarios
- Acceso en dispositivos móviles
- Evaluación
- Diploma

MÓDULOS

01 Neurociencias aplicada a las ventas

Introducir al participante en las neurociencias y su aplicación en las ventas. Dándole un marco referencial que le permita ver el impacto que puede generar.

1. ¿Qué es la neurociencia?
2. Modelos neurológicos
3. Entrenamiento neurocognitivo
4. Funciones ejecutivas del cerebro
5. Neurociencias aplicada al liderazgo
6. Relación y aplicación de la neurociencia en el mundo de los negocios y las ventas

02 Psicología del comportamiento del consumidor

Identificar el comportamiento del consumidor, del prospecto y del cliente en potencia.

1. Psicología del consumo
2. El impacto del consumo en las personas
3. Economía del comportamiento
4. Entendiendo la mente del consumidor
5. La psicología y la estrategia de ventas
6. Neuroeconomía

03 Estrategia de neurocomunicación en el vendedor

Por medio de herramientas, tips y conceptos el participante desarrollará una comunicación efectiva en las ventas.

1. Neurocomunicación
2. Comunicación neurorrelacional potenciada
3. Predominancias comunicacionales
4. Preferencias al comunicarnos. Propias y ¿Cómo lograr cambiarlas?
5. Proxémica: barreras corporales
6. Speech de ventas exitosas

MÓDULOS

04 Neuro Branding

El participante podrá generar estrategias de posicionamiento de acuerdo a su tipo de público.

1. Cerebro femenino
2. Cerebro masculino
3. Cerebro emocional y racional
4. Del branding al neurobranding
5. Neuro posicionamiento

05 Neuromarketing y neuroventas

El participante conocerá la relación entre cerebro y venta para la toma de decisiones y cierres de venta.

1. El cerebro y la venta
2. Perfil del neurovendedor
3. Neurología de las decisiones
4. Principios y modelos de neuroventas
5. Estrategias y aplicaciones en neuroventas

06 Modelo comercial de neuroventas

Desarrollará un modelo comercial basado en neuroventas en su ámbito.

1. Proceso de construcción de valor para los clientes
2. Construcción de experiencia y rastro en la memoria
3. Sistemas de recompensas y aversión a la pérdida
4. Desarrollo de la recepción del mensaje en el cliente
5. Percepción y realidad

**Educación
CONTINUA** | **UVM**

uvm.mx