

Educación  
CONTINUA

UVM

DIPLOMADO

# Neuroventas

En Línea | 6 meses

## Objetivo

- Profundizar en 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.
- Preparar a los participantes para ocupar puestos de gestión y favorecer su desarrollo profesional en el campo del análisis del cliente-consumidor.

## Antecedentes

- Neuroventas es un concepto que se basa en disciplinas como las neurociencias, la programación neurolingüística, la neurocomunicación, el neuromarketing y la neuropsicología. El participante podrá adquirir los conocimientos sobre los mecanismos neuropsicológicos vinculados a las emociones, para aportar un conjunto de claves y habilidades para conseguir llegar al consumidor.

## Beneficios

- Conocer las bases de las neurociencias con el propósito de aprender sobre los alcances, funcionamiento y últimos descubrimientos aplicados a las neuroventas.
- Aprender sobre los principios y técnicas de las neuroventas para mejorar la efectividad en la presentación, negociación y cierre de una venta. Incorporar 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.
- Aprender a focalizar y concentrarte en las metas cruciales de la empresa.

## Diferenciación

- Formación práctica basada en ejercicios y técnicas de venta.  
Desarrollo de habilidades para la toma de decisiones y cierres de venta.  
Aplicación de PNL y sus diversos campos en las ventas.

## Este programa esta dirigido a...

- Gerentes comerciales, supervisores de venta, ejecutivos comerciales o vendedores de productos o servicios, emprendedores con experiencia en ventas.

# MÓDULOS

## 01

### Neurociencia aplicada a la venta.

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. Neurociencia aplicada al liderazgo.
6. Relación y aplicación de la neurociencia en el mundo de los negocios y las ventas.

## 02

### Psicología y 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

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

Conocer 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

Desarrollar un modelo comercial basado en neuroventas en su ambito.

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

# Beneficios de estudiar un diplomado



## Temas actualizados y de vanguardia

Con gran capacidad de actualización y reinversión al ser de una duración más corta que otros posgrados, un diplomado te ofrece una capacitación enfocada en temas relevantes y de alta demanda para el mercado laboral.



## Capitaliza lo aprendido

El alto enfoque práctico y estratégico de un Diplomado hace que cada módulo sea aplicable desde el primer día 1 en tus actividades profesionales y desarrollo personal.



## Mejora tus oportunidades laborales

Enriquece tu CV especializándote y posíciónate como el mejor candidato.



## Networking

No solo compartirás salón de clases con buenos compañeros, también con excelentes profesionistas con los que podrás compartir puntos de vista, tips e incluso oportunidades de negocio.



## Profesores con más 15 años en experiencia profesional

Toma clases de la mano de expertos en su disciplina con amplia experiencia compartiendo su conocimiento y trabajando en las mejores empresas nacionales e internacionales.



## Duración

La duración promedio de un Diplomado o Certificación es de 4 a 6 meses, así podrás aplicar lo aprendido muy rápidamente y seguir creciendo profesionalmente.



## Diploma

Todos nuestros Diplomados y Certificaciones tienen validez curricular.



# Beneficios de la modalidad en línea

- Cada módulo tiene:  
Clases grabadas y clases en vivo + actividades interactivas + Caso Práctico.  
Tendrás acceso a infogramas, ligas de acceso a sitios de interés u otros materiales en formato PDF.
- Sesiones grabadas y en tiempo real  
Estudia a tu ritmo, puedes consultar todas las sesiones en el horario que más te convenga.
- Contenido siempre disponible:  
Podrás consultar y / o descargar el material desde plataforma en cualquier momento del día.  
Además, nuestra plataforma es multidispositivo, podrás estudiar en cualquier computadora de escritorio, laptop, tableta o Smartphone.
- Soporte técnico:  
El equipo de soporte técnico estará tu disposición en todo momento para ayudarte a resolver cualquier situación.
- Asesoría y acompañamiento:  
Cuentas con un tutor a través de la plataforma en enlaces en vivo, chat o Whatsapp a distancia en tiempo real, para resolver tus dudas y dar retroalimentación.
- Entrega de proyectos y evaluación

**Educación  
CONTINUA** | **UVM**

**uvm.mx**