

## Objetivos

1. Descubrir el código para llegar al cerebro reptiliano de tu cliente para lograr que te vean y te recuerden.
2. Descubrir 11 claves que no pueden faltar en tu estrategia de ventas para tener una alta probabilidad de cierre.

## Parámetros de evaluación

1. Conocer los tres códigos de tu producto o servicio.
2. Aplicar estas tres pirámides para tener una comunicación más productiva y ser capaz de adaptarte a cualquier situación y vender.

## Programa

Unidad 1. 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.

Unidad 2. 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.

## Material desarrollado por

**Johana Ríos**

EXPERTA EN NEUROVENTAS Y NEUROMARKETING DIGITAL, CONSULTORA Y CONFERENCISTA INTERNACIONAL

### Experiencia profesional

Miembro de la Comunidad de Expertos Growpath. 2020 - Actualidad.

Copywriter & Project Director of CRN TECH (Seller Brain Agency) 2020 - Actualidad.

Consultora en Marketing Digital y Ventas 2018 - Actualidad.

Relaciones Institucionales/Comisión de Educación (Fundación Zaballos) 2019.

CEO y Cofundadora EENE (Escuela Europea de Neuro-Emprendimiento) 2018 - 2020.

Fundadora y Project Manager del I Congreso Internacional On-line de Emprendimiento y Liderazgo y el I Congreso Internacional de Neurociencia y Negocios. 2017 - 2018.

Coordinadora y Divulgadora Científica (Academia Europea de Neurociencia, Economía y Humanidades) 2018 - 2019.

Consultora de Marketing Digital, Coach y Directora (Deep Impact Coaching.es). 2017 - 2019.

Fundadora (Proyecto Liderazgo con F) 2017 - 2019.

### Competencia docente

Mentora del Vivero de Emprendimiento (UNIR Career Services).

Profesora Adjunta del Área de Marketing y Ventas en Escuela de Negocios de Instituto de Empresas (IE Business School).

Formadora de Líderes (NiayerNimañana).

Profesora en la EENE (Escuela Europea de Neuro Emprendimiento).

### Formación académica

Growth Marketing & Inteligencia Artificial (American Business College).  
Business Marketing Estrategy (Florida Global University).  
Master en Web3 y Metaverso (Metapro Academy).  
Digital Business Management, Marketing (Florida Global University).  
Master en Copywriting Inspiracional (OlsanaMind).  
Neuro-Ventas y Neuro-Marketing (Business & Innovation Institute of America).  
Certificada en Lenguaje Corporal y Persuasión (Knesix Institute).  
Máster en Coaching Estratégico (Instituto de Coaching Estratégico).  
Experta en Neuroventas (Academia Europea de Neurociencia, Economía y Humanidades).  
Especialización en Consultoría de Marketing Digital (ADC Internacional).  
Técnico Superior en Gestión Comercial y Márketing.