

Objetivos

1. Entender que son las Neuroventas para aprovechar al máximo sus beneficios.
2. Aprender y descubrir el valor simbólico de una venta para hacer ventas emocionales y darle al cliente el "verdadero" motivo para comprarte.
3. Descubrir el código para llegar al cerebro reptiliano de tu cliente para lograr que te vean y te recuerden.
4. Descubrir 11 claves que no pueden faltar en tu estrategia de ventas para tener una alta probabilidad de cierre.

Parámetros de evaluación

1. Entender que son las Neuroventas y porque es importante dominarlas.
2. Entender cómo descubrir el valor simbólico de un producto o servicio.
3. Conocer los tres códigos de tu producto o servicio.
4. Aplicar estas tres pirámides para tener una comunicación más productiva y ser capaz de adaptarte a cualquier situación y vender.

Programa

Unidad 1. 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?
 - 3.1 Técnicas de Neuromarketing a nivel tecnológico.
 - 3.2 Técnicas de Neuromarketing a nivel psicológico.
4. Diferencia entre neuromarketing y neuroventas.

Unidad 2. Pasos de venta a negociación exitosa.

1. El valor simbólico y las ventas.
2. Cómo encontrar el valor simbólico.
 - 2.1 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).

Unidad 3. 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.

Unidad 4. Las tres pirámides de una neuro-venta exitosa.

1. Pirámide sobre cómo influyen los procesos psicológicos superiores en el consumo.
 - 1.1 Atención /Percepción.
 - 1.2 Lenguaje.
 - 1.3 Aprendizaje.
 - 1.4 Memoria.
 - 1.5 Pensamiento.

2. Pirámide de proceso de decisión de compra.
 - 2.1 Captar la atención.
 - 2.2 Conseguir emoción.
 - 2.3 Lograr Recordación.
3. Pirámide de los ases de una venta exitosa.
 - 3.1 Aumentar el Placer.
 - 3.2 Reducir miedos.
 - 3.3 Ahorrar energía.

Material desarrollado por

Johana Ríos

EXPERTA EN NEUROVENTAS Y NEUROMARKETING DIGITAL, CONSULTORA Y CONFERENCISTA INTERNACIONAL

Experiencia profesional

Miembro de la Comunidad de Expertos Growthpath. 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 Strategy (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.