



EUROPEAN ACADEMY OF NEUROSCIENCES
— **ECONOMICS AND HUMANITIES** —
EUROPEAN NEUROSCIENCE ACADEMY

Curso
Experto/a en Neuroventas



EUROPEAN ACADEMY OF NEUROSCIENCES
ECONOMICS AND HUMANITIES
EUROPEAN NEUROSCIENCE ACADEMY

Experto/a en Neuroventas

¿Un nuevo curso sobre ventas? ¿Una guía para convertirte en un vendedor exitoso?
¿Un conjunto de recetas para diseñar estrategias eficaces?

¡Mucho más que eso! Aunque parezca un cliché, el mundo ha cambiado bastante a pesar de que a algunas personas les cueste aún reconocerlo. Todavía hay vendedores utilizando técnicas tradicionales de venta porque “me dan resultado”.

Cuando la pasión por cambiar, por innovar, no existe, la empresa está en peligro de desaparecer. Estamos en un contexto que exige dinamismo y flexibilidad y solo nos queda una forma de vender: con inteligencia.

Afortunadamente, las neurociencias han venido en nuestra ayuda y las hemos incorporado a las ventas para multiplicar nuestros resultados.

Toda una revolución. ¡Únete a ella!

Programa del curso

- ¿Qué es el cerebro?
- Las emociones en la Neuroventa
- ¿Cómo compran las mujeres?
- ¿Cómo compran los hombres?
- Cómo funcionan los hemisferios
- Las 7 etapas de la neuroventa
- Preparando el contacto
- Iniciando la relación
- Desarrollo de la empatía
- Descubriendo necesidades
- Detectando la estrategia de compra del cliente
- Presentación del producto
- Cierre de la venta y fidelización del cliente
- El servicio post-venta
- La comunicación no verbal