



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

Programa de Neuropersuasión



EUROPEAN ACADEMY OF NEUROSCIENCES
ECONOMICS AND HUMANITIES
EUROPEAN NEUROSCIENCE ACADEMY

Programa de Neuropersuasión

Enfoque del programa

Toda negociación exitosa tiene detrás una estructura específica.

En este curso los participantes aprenderán a:

- Gestionar las dudas de los clientes.
- Entender las motivaciones de compra de los clientes.
- Acompasar y liderar la conversación de una manera no agresiva.
- Reformular y redefinir las objeciones.
- Crear una conexión con el cliente.
- Mejorar la eficacia de las ventas.
- Entender el estado interior del cliente y su estrategia mental frente a la compra.

Resumen del contenido del programa

- **El poder de la conexión:** cómo crear una relación de armonía y afinidad, cómo inspirar confianza, autoridad y admiración para dirigir el proceso de negociación.
- **El poder de las preguntas:** cómo determinar los objetivos estratégicos y los patrones de compra de tus clientes.
- **Modelos de comunicación:** identificar el estilo de comunicación de tus clientes (visual, auditivo o kinestésico). Cómo comunicarse en el modelo preferido de tu cliente.
- **Identificar necesidades:** entender la motivación específica de cada cliente y cómo enfocar la venta al dirigirse a sus objetivos y valores, tanto personales como profesionales.



EUROPEAN ACADEMY OF NEUROSCIENCES
ECONOMICS AND HUMANITIES
EUROPEAN NEUROSCIENCE ACADEMY

- **Enlazar las necesidades del cliente con tus productos o servicios:** cómo alinear tu oferta con los requisitos clave del negocio y los objetivos estratégicos de tu cliente, de la manera que sea más resonante para él.

- **Tratamiento de objeciones y cierre de la venta:** superar las objeciones del cliente mediante técnicas de Neuroventas, como los metamodelos y la redefinición para cerrar la venta.

Esto incluye el anclaje positivo hacia tus productos y servicios y el anclaje negativo hacia los de la competencia.

El programa de ventas ayudará al personal de ventas a comunicarse mejor, a conectar mejor con los clientes y a conducir las negociaciones hacia los resultados deseados.

Proporcionamos los patrones lingüísticos y de comunicación que llevan a la influencia y a la persuasión para alcanzar un éxito continuo.

La influencia y la persuasión son habilidades naturales que se pueden mejorar con el programa de ventas de la academia europea de Neurociencias, para hacer que tus equipos de ventas sean más eficaces y creen relaciones más beneficiosas y duraderas con los clientes a través de una mejor comprensión.

Al finalizar el programa, notarás que tu ciclo de ventas se reduce y que tus conversiones aumentan, lo que dará como resultado mayores ingresos, mejores márgenes y mejor rendimiento de las ventas.