FORMACIÓN E-LEARNING

Curso Online de

Neuroventas y Técnicas basadas en la Conexión Emocional

Conozca y domine la gestión de las emociones para un liderazgo resonante en la venta.

CURSO BONIFICABLE

Iniciativas Empresariales
estrategias de formación

MANAGER BUSINESS SCHOOL

Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.com
www.iniciativasempresariales.com

BARCELONA - BILBAO - MADRID - SEVILLA - VALENCIA - ZARAGOZA

Neuroventas y Técnicas basadas en la Conexión Emocional

Presentación

Se exige un nuevo marco y unas nuevas estrategias comerciales y de sus profesionales dentro de las empresas y organizaciones, el cambio de era económica y la irrupción de la tecnología de la información y comunicaciones está cambiando la forma de trabajar y, en definitiva, de vender.
Los comportamientos y actitudes en las que nos vemos inmersos deben cambiar, posicionarse de nuevo en la gestión de las ventas y generar nuevos valores en este entorno se hace imprescindible.

La aportación del Neuromarketing a la gestión y dirección de los equipos de ventas ha sido en los últimos tiempos muy importante ya que ha aportado luz ante los desafíos del nuevo milenio. Por fin, la gestión de las emociones tiene como centro la persona, nuestro principal interés es mejorar la realidad de nuestros clientes, por lo que el aprendizaje emocional es una respuesta ante el nuevo marco en las relaciones comerciales y corporativas en las nuevas organizaciones. Ante todo esto necesitamos de una Inteligencia Emocional, social y práctica.

Sin duda alguna podemos hablar de los nuevos paradigmas de la venta, en adelante (neuro) ventas. En este curso tendrá información de cómo funciona nuestro llamado cerebro emocional y cómo se gestionan dichas emociones.

Entendemos el Neuromarketing como una apuesta de calidad y éxito y un recurso de seducción en la dirección comercial de las nuevas organizaciones, por lo que podrá liderar de una forma más inteligente, más capaz y su cerebro y su corazón tomarán el mando en su vida.

La Formación E-learning

Nuestros cursos e-learning dan respuesta a las necesidades formativas de la empresa permitiendo:

1. La posibilidad de *escoger* el momento y lugar más adecuado para su formación.
2. *Interactuar* con otros estudiantes enriqueciendo la diversidad de visiones y opiniones y su aplicación en situaciones reales.
3. *Aumentar sus capacidades* y competencias en el puesto de trabajo en base al estudio de los casos reales planteados en el curso.
4. *Trabajar* con los recursos que ofrece el entorno on-line.

Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.com - www.iniciativasempresariales.com

Neuroventas y Técnicas basadas en la Conexión Emocional

Objetivos del curso:

- Conocer cómo funciona nuestro cerebro emocional y cuáles son las aportaciones de la Neurociencia al mundo de las organizaciones y empresas.
- Saber potenciar nuestro rendimiento intelectual y poner en valor las inteligencias y capacidades que poseemos para aplicarlas en la neuroventa.
- Analizar el por qué el proceso creativo ocupa en la actualidad un lugar privilegiado en el mundo de los negocios, imprescindible a la hora de vender.
- Saber posicionarse en las nuevas organizaciones eligiendo las estrategias comerciales más rentables y productivas.
- Cómo negociar y qué intrategias utilizar para conseguir eficacia y rentabilidad en una venta.
- Cómo comunicar en la Neuroventa y superar las barreras que nosotros mismos nos ponemos y así superar nuestros miedos ante los demás.
- Escuchar de forma más activa en una venta.
- Cómo puede el Neuromarketing ayudarle a mejorar sus ventas y las de su equipo.
- Superar los conflictos motivacionales y potenciar su capacidad de vender ante su equipo y en su organización.
- Cómo tomar decisiones ante su equipo y organización gestionando adecuadamente los conflictos y logrando los acuerdos emocionales adecuados.
- Cómo conocerse un poco más, y de paso a los demás.
- Utilizar la seducción como una habilidad más en la gestión de ventas.
- Cómo ser su propio coach aplicado al Neuromarketing.
- Cómo funciona el cerebro en la toma de decisiones de compra.

> “Los estudios nos indican que el 75% de la decisión de compra de un cliente depende exclusivamente de aspectos emocionales”

Dirigido a:

Directores Comerciales, Jefes de Ventas, Delegados de zona, Jefes de Equipo y, en general, a cualquier profesional de la venta que quiera conocer o afianzar sus conocimientos sobre la Neuroventa y aumentar sus posibilidades de éxito.

Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.com - www.iniciativasempresariales.com

Neuroventas y Técnicas basadas en la Conexión Emocional

Estructura y Contenido del curso

El curso tiene una duración de 50 horas lectivas 100% online que se realizan a través de la plataforma e-learning de Iniciativas Empresariales que permite el acceso de forma rápida y fácil a todo el contenido:

Manual de Estudio
5 módulos de formación que contienen el temario que forma parte del curso y que ha sido elaborado por profesionales en activo expertos en la materia.

Material Complementario
En cada uno de los módulos que le ayudará en la comprensión de los temas tratados.

Ejercicios de aprendizaje y pruebas de autoevaluación
para la comprobación práctica de los conocimientos adquiridos.

Bibliografía y enlaces de lectura recomendados para completar la formación.

Metodología 100% E-learning

Aula Virtual *
Permite el acceso a los contenidos del curso desde cualquier dispositivo las 24 horas del día los 7 días de la semana.
En todos nuestros cursos es el alumno quien marca su ritmo de trabajo y estudio en función de sus necesidades y tiempo disponible.

Soporte Docente Personalizado
El alumno tendrá acceso a nuestro equipo docente que le dará soporte a lo largo de todo el curso resolviendo todas las dudas, tanto a nivel de contenidos como cuestiones técnicas y de seguimiento que se le puedan plantear.

* El alumno podrá descargarse la APP Moodle Mobile (disponible gratuitamente en Google Play para Android y la Apple Store para iOS) que le permitirá acceder a la plataforma desde cualquier dispositivo móvil y realizar el curso desde cualquier lugar y en cualquier momento.

Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.com - www.iniciativasempresariales.com

Neuroventas y Técnicas basadas en la Conexión Emocional

Contenido del Curso

MÓDULO 1. La aportación de la neurociencia a la nueva era económica y de las organizaciones

8 horas

La neuroventa permite incorporar y aplicar técnicas, modelos y destrezas que posibilitan entender los principios mentales, estructura y funcionamiento del cerebro que se ponen en marcha durante una venta, de forma que se pueda manejar de una forma hábil cualquier tipo de situación en la relación vendedor-cliente.

1.1. El porqué de la Neuroventa: la década del cerebro
1.1.1. El cerebro:
1.1.1.1. Estructura y funciones.
1.1.1.2. Estudio del cerebro.
1.1.1.3. Comunicación e interrelaciones en el cerebro.
1.1.1.4. La dominancia cerebral.
1.1.2. Cerebro Intelectual vs Cerebro Emocional:
1.1.2.1. Funciones ejecutivas del cerebro.
1.1.2.2. El cerebro emocional.

1.2. Entrenamiento neurocognitivo:
1.2.1. El coach y la venta. Entrenamiento cerebral:
1.2.1.1. Ejercicios de atención y memoria.
1.2.1.2. Ejercicios de razonamiento.
1.2.1.3. Ejercicios de orientación espacial y temporal.

MÓDULO 2. Neuromanagement. Inteligencia y organización

8 horas

La posibilidad de conocer cómo funciona el cerebro de un sujeto en su rol como negociador, líder organizacional, integrante de un equipo, vendedor, cliente, proveedor… no solo es un desafío sino que es una necesidad. El Neuromanagement es la aplicación de la neurociencia a la gestión empresarial, la disciplina que explora los mecanismos intelectuales y emocionales vinculados con la dirección y gestión de las organizaciones a través de la aplicación de los nuevos conocimientos generados en el ámbito de las neurociencias.

2.1. Nuevos escenarios:
2.1.1. Estrategias de escenarios excluyentes.
2.1.2. Micromundos:

Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.com - www.iniciativasempresariales.com

2.1.2.1. Mapas dinámicos de inteligencia.

2.2. Rendimiento cerebral:
2.2.1. Rendimiento cerebral y las nuevas tecnologías.

2.3. Las ciencias sensoriales.

2.4. La inteligencia y el Neuromanagement:
2.4.1. Las inteligencias múltiples:
2.4.1.1. La inteligencia lingüística.
2.4.1.2. La inteligencia espacial.
2.4.1.3. La inteligencia matemática.
2.4.1.4. La inteligencia cinestésica.
2.4.1.5. La inteligencia interpersonal e intrapersonal.
2.4.1.6. La inteligencia verde.
2.4.2. La inteligencia/ingeniería emocional y social:
2.4.2.1. Las emociones. Arquitectura de interiores.
2.4.3. El cerebro emocional: su arquitectura
2.4.3.1. Principios de la neuroventa emocional.
2.4.4. Inteligencia social:
2.4.4.1. La cognición social.

2.5. Neuromanagement aplicado:
2.5.1. Entrenamiento neurocognitivo.
2.5.2. Entrenamiento de memoria y funciones especiales.

MÓDULO 3. Las inteligencias y la creatividad

8 horas

**La creatividad es una cualidad imprescindible para un vendedor.
Aunque en un principio la creatividad estaba orientada hacia la publicidad y los departamentos más creativos, en la actualidad se ha incorporado a todas las áreas de negocio, sobre todo en el de las ventas. Juega un papel imprescindible en todo proceso y ámbito de relación, sobre todo en la toma de decisiones a la hora de posicionarse en una venta.**

3.1. La inteligencia intuitiva:
3.1.1. Neurobiología de la intuición.
3.1.2. Los hemisferios cerebrales y la intuición.

3.2. La inteligencia creativa:
3.2.1. El cerebro y la inteligencia creativa.

3.3. El proceso creativo y el Neuromanagement:
3.3.1. Barreras del proceso creativo:

3.3.1.1. Los mapas mentales y otros factores.

3.4. Ejercicios de intuición:
3.4.1. Ejemplos demostrativos.
3.4.2. Más ejemplos.

MÓDULO 4. Neuromarketing y seducción. Ciencia, marketing y (neuro) ventas

18 horas

La gran aportación de la neurociencia a la venta es el entrenamiento y capacitación neurológica del vendedor, equipos y directivos para un mayor rendimiento y eficacia.

4.1. Nuevo cerebro para las ventas.

4.2. Neuromarketing.

4.3. Modelo persuasivo de Neuromarketing:
4.3.1. El punto S:
4.3.1.1. Neurología de las decisiones y el "punto S" de las marcas.

4.4. Sensaciones y emociones:
4.4.1. Las emociones y el tiempo.
4.4.2. Marca multisensorial:
4.4.2.1. Actitud háptica.

4.5. La decisión. Pensar, sentir y disfrutar.

4.6. Seducción y ventas:
4.6.1. Perfiles de (neuro) vendedor.

MÓDULO 5. El eneagrama. Conócete un poco más y sé tu coach en tres días para vender mejor

8 horas

El Eneagrama es uno de los sistemas de desarrollo personal que aporta un profundo conocimiento de los nueve (enea) modos diferenciados en que las personas sienten, piensan y se comportan (grama). Este módulo pretende ser una guía ágil, fácil y divertida sobre este concepto, y que sin duda va a aportar una manera más curiosa y eficaz de conocer a los demás para vender mejor.

5.1. El Eneagrama. Breve introducción:
5.1.1. Estructura y tipos de personalidad:
5.1.1.1. El dibujo.

Neuroventas y Técnicas basadas en la Conexión Emocional

5.1.1.2. Las flechas y las alas.
5.1.1.3. Tipos.
5.1.1.4. Los centros del eneagrama.
5.1.1.5. Características básicas de la personalidad de cada tipo.
5.1.2. Eneatipo 1. El perfeccionista.
5.1.3. Eneatipo 2. El altruista.
5.1.4. Eneatipo 3. El triunfador.
5.1.5. Eneatipo 4. El romántico.
5.1.6. Eneatipo 5. El pensador.
5.1.7. Eneatipo 6. El escéptico.
5.1.8. Eneatipo 7. El epicúreo.
5.1.9. Eneatipo 8. El jefe.
5.1.10. Eneatipo 9. El mediador.

5.2. Coaching y Neuroventas:
5.2.1. Primer día: lunes
5.2.1.1. Coaching: conceptos, el papel del coach y su metodología básica en una venta.
5.2.2. Segundo día: miércoles
5.2.2.1. Tu metodología y la rueda de tu vida.
5.2.3. Tercer día: viernes
5.2.3.1. Coaching: creencias vs creencias…y acción.

Neuroventas y Técnicas basadas en la Conexión Emocional

Autor

Francisco Javier Núñez
Licenciado en Psicología. Director del Centro Virtual Knowledge desde 2010. Consultor de Gestión del Talento en Maat G Knowledge.

Colabora en el curso en la gestión documental:
Sonia Velasco
Máster en Profesorado. Gestión Documental Pedagógica.

Titulación

Una vez finalizado el curso el alumno recibirá el diploma que acreditará el haber superado de forma satisfactoria todas las pruebas propuestas en el mismo.