FORMACIÓN E-LEARNING

Curso Online de

Venta Neurorrelacional

Metodologías y estrategias para dominar distintas formas de relacionarse según el tipo de cliente.

Iniciativas Empresariales
| estrategias de formación

MANAGER BUSINESS SCHOOL

Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.edu.es
america.iniciativasempresariales.com
Sede Central: BARCELONA - MADRID

Llamada Whatsapp
(34) 601615098

Venta Neurorrelacional

Presentación

Para ser un profesional de la venta exitoso no solo se requiere conocer técnicas de venta profesional para aquellos que venden directamente (de persona a persona), de venta consultiva B2B (de empresa a empresa) o de negociación comercial; sino que a todo lo anterior se le deben agregar las formas de relacionarse con los clientes. De ahí la necesidad de aprender sobre venta neurorrelacional.

Ya sea un especialista en una o en todas las técnicas de venta, sí o sí necesita saber cómo relacionarse con otros de forma óptima para potenciar esa acción comercial. Por ello, la Inteligencia Emocional es un aspecto clave en este proceso ya que las emociones juegan un papel central y mayoritariamente definitorio en la toma de decisiones.

En este curso conoceremos cómo la venta neurorrelacional, además de contribuir a la rentabilidad de la empresa, busca potenciar el desarrollo personal de los vendedores, y su principal diferencia con el método de venta tradicional es el conocimiento del cerebro y sus funciones.

La Formación E-learning

Los cursos online se han consolidado como un método educativo de éxito en la empresa ya que aportan flexibilidad al proceso de aprendizaje, permitiendo al alumno escoger los momentos más adecuados para su formación. Con más de 35 años de experiencia en la formación de directivos y profesionales, Iniciativas Empresariales y la Manager Business School presentan sus cursos e-learning. Diseñados por profesionales en activo, expertos en las materias impartidas, son cursos de corta duración y eminentemente prácticos, orientados a ofrecer herramientas de análisis y ejecución de aplicación inmediata en el puesto de trabajo.

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.edu.es - america.iniciativasempresariales.com

Venta Neurorrelacional

Objetivos del curso:

- Conocer el funcionamiento del cerebro, identificar las dominancias cerebrales y saber cómo son las personas en función de su hemisferio dominante.
- Saber construir una relación efectiva con los clientes y persuadirles para tomar una decisión de compra.
- Conocer herramientas importantes en la comunicación y en la gestión del trabajo en ventas.
- Comprender cómo funciona el cerebro humano y cómo influyen las emociones y los procesos mentales en las decisiones de compra.
- Analizar cómo la Inteligencia Emocional le ayudará a controlar sus emociones y a tener ascendencia sobre las emociones de los otros.
- Conocer distintas técnicas de persuasión para impulsar las ventas.
- Saber utilizar técnicas efectivas que activen las áreas cerebrales adecuadas para aumentar de forma significativa sus posibilidades de cerrar una venta.

> “La Venta Neurorrelacional es una estrategia de ventas que se enfoca en las emociones y las relaciones interpersonales para establecer una conexión con los clientes. Esta estrategia reconoce que la decisión de compra de éstos está influenciada por las emociones y las relaciones y busca establecer una conexión emocional con el cliente para aumentar las posibilidades de una venta exitosa”

Dirigido a:

Directores Comerciales, Jefes de Venta, Delegados de Zona, Jefes de Equipo y, en general, a todos aquellos profesionales que quieran conocer o afianzar sus conocimientos sobre la neuroventa y aumentar sus posibilidades de éxito.

Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.edu.es - america.iniciativasempresariales.com

Venta Neurorrelacional

Estructura y Contenido del curso

El curso tiene una duración de 30 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
3 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.edu.es - america.iniciativasempresariales.com

Contenido del Curso

MÓDULO 1. Aspectos claves de la venta

10 horas

La comunicación en ventas es fundamental para establecer una conexión efectiva con los clientes y persuadirlos para tomar una decisión de compra. Una buena comunicación de ventas implica la capacidad de escuchar activamente al cliente, entender sus necesidades y deseos y presentar los beneficios de un producto o servicio de manera clara y convincente.

1.1. La comunicación:
1.1.1. Comunicación verbal, escrita y audiovisual.
1.1.2. Niveles de comunicación.
1.1.3. Lenguaje corporal.
1.1.4. Significado de los gestos.

1.2. Indicadores clave y autogestión:
1.2.1. Eficacia.
1.2.2. Eficiencia.
1.2.3. Efectividad.
1.2.4. Productividad.

MÓDULO 2. Diferencias culturales y generacionales

10 horas

Las diferencias culturales pueden tener un gran impacto en las ventas, ya que los valores y las prácticas comerciales varían de una cultura a otra. Es importante tenerlas en cuenta y adaptar nuestras estrategias de venta en consecuencia para tener éxito en entornos de negocio multiculturales.

2.1. Diferencias culturales:
2.1.1. Aspectos importantes a considerar.
2.1.2. Tono, voz, palabras, modismos.
2.1.3. Usos y costumbres. Protocolo.

2.2. Diferencias generacionales:
2.2.1. Distintas generaciones.
2.2.2. Aspectos propios de cada generación.
2.2.3. Comunicación y relación en función del tipo de generación.

MÓDULO 3. Funcionamiento del cerebro e inteligencia emocional

10 horas

La venta neurorrelacional es una técnica de venta que se basa en comprender cómo funciona el cerebro humano y cómo se relaciona con los procesos de compra. En este proceso de venta, el vendedor busca activar las áreas cerebrales que están relacionadas con la empatía, la confianza, la satisfacción y el placer para generar una respuesta emocional positiva en el comprador.

3.1. El cerebro:
3.1.1. Distintos tipos de cerebros.
3.1.2. Qué hace cada hemisferio.
3.1.3. Dominancia cerebral. Cómo son las personas según su dominancia cerebral.
3.1.4. Cómo venderle al cliente con dominancia cerebral distinta.

3.2. Empatía y manejo de las emociones:
3.2.1. Funcionamiento químico del cerebro.
3.2.2. Las hormonas.
3.2.3. Manejo de las emociones a través de la Inteligencia Emocional.

Venta Neurorrelacional

Autor

Pablo López
Licenciado en Administración de Empresas y Economía. Doctor en Business Administration DBA con amplia experiencia como consultor de empresas en temas de modelos de negocio y negociación.

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.

Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.edu.es - america.iniciativasempresariales.com