

# 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.



**[e]**  
Iniciativas Empresariales  
*| estrategias de formación*



Tel. 902 620 206 - [attcliente@iniciativasempresariales.com](mailto:attcliente@iniciativasempresariales.com)  
[www.iniciativasempresariales.com](http://www.iniciativasempresariales.com)

BARCELONA - BILBAO - MADRID - SEVILLA - VALENCIA - ZARAGOZA



## 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 de los que nos vemos inmersos en este entorno 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, y 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 tendrás 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 y empresas, en definitiva, liderarás de una forma más inteligente, más capaz y tu cerebro y tu corazón tomarán el mando en tu vida.

## La Educación On-line

Los cursos e-learning de Iniciativas Empresariales le permitirán:

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

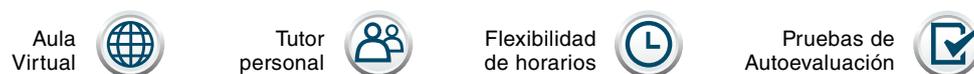


## Método de Enseñanza

El curso se realiza on-line a través de la plataforma *e-learning* de Iniciativas Empresariales que permite, si así lo desea, descargarse los módulos didácticos junto con los ejercicios prácticos de forma que pueda servirle posteriormente como un efectivo manual de consulta.

A cada alumno se le asignará un tutor que le apoyará y dará seguimiento durante el curso, así como un consultor especializado que atenderá y resolverá todas las consultas que pueda tener sobre el material docente.

El curso incluye:



## Contenido y Duración del Curso

El curso tiene una duración de 60 horas y el material didáctico consta de:

### Manual de Estudio

Corresponde a todas las materias que se imparten a lo largo de los 5 módulos de formación práctica de que consta el curso Neuroventas y Técnicas basadas en la Conexión Emocional.

### Material Complementario

Incluye ejemplos y modelos de soporte sobre la materia con el objetivo de ejemplificar y ofrecer recursos referentes a la Neuroventa.

### Ejercicios de Seguimiento

Corresponden a ejercicios donde se plantean y solucionan determinados casos referentes a la Neuroventa.

### Pruebas de Autoevaluación

Para la comprobación práctica de los conocimientos que Ud. va adquiriendo.

## Curso Bonificable



## Este curso le permitirá saber y conocer:

- Cómo funciona nuestro cerebro emocional y cuáles son las aportaciones de la Neurociencia al mundo de las organizaciones y empresas.
- Cómo potenciar nuestro rendimiento intelectual y poner en valor las inteligencias y capacidades que poseemos para aplicarlas en la neuroventa.
- Cómo el proceso creativo ocupa en la actualidad un lugar privilegiado en el mundo de los negocios, imprescindible a la hora de vender.
- Cómo posicionarse en las nuevas organizaciones eligiendo las estrategias comerciales más rentables y productivas.
- Cómo negociar y qué intrategias utilizar para conseguir su 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.
- Cómo escuchar de forma más activa en una venta.
- Cómo puede el Neuromarketing ayudarle a mejorar sus ventas y las de su equipo.
- Cómo superar los conflictos motivacionales y potenciar tu capacidad de vender ante tu equipo y en tu organización.
- Cómo tomar decisiones ante tu equipo y organización gestionando adecuadamente los conflictos y logrando los acuerdos emocionales adecuados.
- Cómo conocerse un poco más, y de paso a los demás.
- Cómo utilizar la seducción como una habilidad más en la gestión de ventas.
- Cómo ser tu 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.

## Contenido del curso

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

10 horas

Este primer módulo del curso aborda la neurociencia como una aportación innovadora a las “nuevas organizaciones”, además de poner las bases para un conocimiento más explícito de nuestro cerebro y su funcionamiento básico, así como explicar reacciones, estados de ánimo, percepción de situaciones y las bases del entrenamiento cerebral.

#### 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

10 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. En este módulo veremos la aplicación de la Neurociencia a la gestión empresarial (Neuromanagement).

#### 2.1. Nuevos escenarios:

2.1.1. Estrategias de escenarios excluyentes.

2.1.2. Micromundos:

2.1.2.1. Mapas dinámicos de inteligencia.

## Contenido del curso

### 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

10 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.

## Contenido del curso

### 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

20 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 y que, por fin, los paradigmas del marketing evolucionaron hacia el neuromarketing.

### 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.

## Contenido del curso

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

10 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.

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.



## Autor

El contenido y las herramientas pedagógicas del curso Neuroventas y Técnicas basadas en la Conexión Emocional han sido elaboradas por un equipo de especialistas dirigidos por:

### → 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.

El autor y su equipo de colaboradores estarán a disposición de los alumnos para resolver sus dudas y ayudarles en el seguimiento del curso y el logro de objetivos.

## Titulación

Una vez realizado el curso el alumno recibirá el diploma que le acredita como **experto en Neuroventas y Técnicas basadas en la Conexión Emocional**. Para ello, deberá haber cumplimentado la totalidad de las pruebas de evaluación que constan en los diferentes apartados. Este sistema permite que los diplomas entregados por Iniciativas Empresariales y Manager Business School gocen de garantía y seriedad dentro del mundo empresarial.

