

NEUROVENTAS

EN LÍNEA

(96 horas)

Objetivo:

- Conocer la forma de aplicar las neurociencias para influir en la mente del consumidor, mediante la generación de reacciones positivas y emociones profundas que faciliten el cierre de la venta.

Dirigido a:

- Gerentes comerciales, supervisores de venta, ejecutivos comerciales o vendedores de productos o servicios, emprendedores con experiencia en ventas.

Reconocimiento:

- Al finalizar tu programa recibirás:
 - **Diploma Digital** con **validez curricular** y **tecnología Blockchain** con código QR y de verificación.

¿Por qué UVM?

Tenemos **más de 60 años** de **experiencia académica**, más de **150 programas educativos** y más de **180 programas de excelencia** a nivel nacional.

Adquieres **conocimientos** y **habilidades esenciales** que puedes **aplicar de inmediato** en tu **actividad profesional**.

Los **profesores** que imparten las **Certificaciones y Diplomados** son **expertos reconocidos** en sus campos.

Tienes **flexibilidad educativa** que te permite **estudiar a tu ritmo**, a **cualquier hora** y en **cualquier lugar**.

Los **Diplomados y Certificaciones UVM** enriquecen tu **CV** y te posicionan como **el mejor candidato**.

Al estudiar el programa podrás:

Conocer las bases de las neurociencias con el propósito de aprender sobre los alcances, funcionamiento y últimos descubrimientos aplicados a las neuroventas.



Aprender sobre los principios y técnicas de las neuroventas para mejorar la efectividad en la presentación, negociación y cierre de una venta.



Incorporar las herramientas que ayuden a facilitar el cumplimiento de los objetivos de venta, a través del conocimiento y satisfacción de las necesidades de los clientes.



Aprender a focalizar y concentrarte en las metas cruciales de la empresa.



MÓDULOS

01 Neurociencias aplicadas a las ventas

1. ¿Qué es la neurociencia?
2. Modelos neurológicos
3. Entrenamiento neurocognitivo
4. Funciones ejecutivas del cerebro
5. Neurociencias aplicada al liderazgo
6. Relación y aplicación de la neurociencia en el mundo de los negocios y las ventas

02 Psicología del comportamiento del consumidor

1. Psicología del consumo
2. El impacto del consumo en las personas
3. Economía del comportamiento
4. Entendiendo la mente del consumidor
5. La psicología y la estrategia de ventas
6. Neuroeconomía

03 Estrategia de neurocomunicación en el vendedor

1. Neurocomunicación
2. Comunicación neurorrelacional potenciada
3. Predominancias comunicacionales
4. Preferencias al comunicarnos. Propias y ¿Cómo lograr cambiarlas?
5. Proxémica: barreras corporales
6. *Speech* de ventas exitosas

04 Neuro Branding

1. Cerebro femenino
2. Cerebro masculino
3. Cerebro emocional y racional
4. Del *branding* al *neurobranding*
5. Neuro posicionamiento

05 Neuromarketing y neuroventas

1. El cerebro y la venta
2. Perfil del neurovendedor
3. Neurología de las decisiones
4. Principios y modelos de neuroventas
5. Estrategias y aplicaciones en neuroventas

06 Modelo comercial de neuroventas

1. Proceso de construcción de valor para los clientes
2. Construcción de experiencia y rastro en la memoria
3. Sistemas de recompensas y aversión a la pérdida
4. Desarrollo de la recepción del mensaje en el cliente
5. Percepción y realidad

Beneficios de la modalidad

Clases en vivo, actividades interactivas y casos prácticos. Puedes interactuar con profesores y otros alumnos para tener una experiencia más enriquecedora.

Networking. Tienes la oportunidad de construir una red de contactos profesionales con otras personas que tienen intereses similares o se desempeñan en el mismo ámbito.

Estudia a tu ritmo. Consulta todas las sesiones grabadas en el horario que más te convenga.

Soporte técnico. Cuentas con atención técnica en todo momento para ayudarte a solucionar cualquier problema que se presente.

Asesoría y acompañamiento. Tienes un tutor que te brindará apoyo a través de enlaces en vivo, chat o WhatsApp para resolver cualquier duda.

SÉ PARTE DE LA UVM



@uvmmx



uvm



@uvmmx



uvm.mx