

# CAPACITACIÓN NEUROVENTAS



**NEUROCADEM**  
"Brain based learning"

# DESCRIPCIÓN

¿Qué es lo que pasa por la mente del consumidor cuando decide hacer una compra? ¿Cuáles son las motivaciones reales que hacen que una persona adquiera un producto?

Las neuroventas es la aplicación de las neurociencias al proceso de las ventas. Su objetivo es estudiar las reacciones del cerebro antes los estímulos y discursos de ventas para brindar una mayor comprensión de cómo funciona la mente de los consumidores y los proceso cerebrales que influyen en el proceso de compra de un producto, usando así este conocimiento como herramienta para impulsar los resultados de los equipos de venta.

Las neuroventas nos ayudan a entender las conductas, miedos, emociones, subconsciente y percepciones del consumidor para ejecutar una estrategia de venta que vaya enfocada a vender de forma exitosa al cerebro. Las personas que se capacitan en neuroventas aprenden a detectar el "botón de compra" en el cerebro de los clientes, así como también adquieren mayor destreza en la gestión de las emociones de las personas con los principales conocimientos científicos que aportan las neurociencias.



**NEUROCADEM**  
"Brain based learning"

## OBJETIVO GENERAL

Aumentar los resultados de los equipos de ventas y masificar los beneficios de la empresa.

## OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1. Aprender cómo aplicar las neurociencias a las ventas.
2. Entender cómo funciona el cerebro y subconsciente de los consumidores.
3. Comprender cómo funciona el proceso de decisión de compra desde una perspectiva neurológica.
4. Crear discursos de ventas más impactantes y efectivos.
5. Adaptar el discurso de venta por género (Hombre y mujer).
6. Incluir las emociones en el proceso de venta.
7. Mejorar la inteligencia social de los vendedores.

## DIRIGIDO A:

1. Vendedores
2. Gerentes de ventas
3. Emprendedores
4. Empresarios
5. Promotores
6. Personal de servicio al cliente
7. Personas que desean mejorar su proceso de venta.



**NEUROCADEM**  
"Brain based learning"

# PROGRAMA

## MÓDULO 1:

- Psicología de consumo
- Commodity
- Objetivos de las Neuroventas
- Neuroventas VS Ventas tradicionales (Vendedor vs neurovendedor)

## MÓDULO 2:

- Neurociencias aplicadas a las ventas
- Las Neurociencias y sus aplicaciones
- El cerebro (Neuronas, redes y conexiones)
- Hemisferios cerebrales y comportamiento de cada uno.
- Los 3 cerebros de Paul D. MacLean (Neocortex, Límbico, Reptil)
- Neurotransmisores
- Neuronas espejo

## MÓDULO 3:

- La mente y la decisión de compra
- Importancia de la Emoción en las ventas
- Cerebro reptil y los códigos reptilianos de los consumidores
- ¿Cuál cerebro toma la decisión de compra? (Razón, emoción, supervivencia)
- El poder del valor simbólico
- Proceso de decisión de compra de los clientes
- Casos reales de aplicación de la neuroventas

## MÓDULO 4:

- Cómo aplicar las neuroventas
- Venta por género: Hombre vs Mujer
- La estructura de un discurso de neuroventas
- 12 técnicas de Neuroventas (Neurotips)

## MÓDULO 5:

- Dinámicas de ventas
- Simulación de aplicación de las neuroventas
- Validación grupal de conocimientos
- Recomendaciones finales

# DURACIÓN

12 horas

## ¿QUÉ INCLUYE?

1. Capacitación in-house
2. Certificado de participación.
3. Materiales para apuntes.

Nota: Refrigerio no incluido. (Costo adicional sujeto a cotización)

## BENEFICIOS ADICIONALES

1. Acceso a aula virtual y materiales post-capacitación.
2. Seguimiento a participantes.
3. Un segundo encuentro post-capacitación de seguimiento a participantes. En este encuentro se hacen simulacros del conocimiento adquirido y se aclaran más dudas de los participantes.





**NEUROCADEM**  
"Brain based learning"

**T. 829-279-6558**

E. [Info@neurocadem.com](mailto:Info@neurocadem.com)  
Calle Leonardo Da Vinci #57  
Urb. Real, Santo Domingo, R.D.  
[www.neurocadem.com](http://www.neurocadem.com)