

A background image showing a woman in a pink top and a man in a dark suit sitting at a table, engaged in a conversation. The image is overlaid with a semi-transparent blue rectangle.

# MODELO DE NEUROVENTAS Y MÉTODO POWER PITCH

## MODALIDAD E-LEARNING

Duración: 80 Horas

Código Sence: 1238009125

Este curso está orientado al personal de una empresa vinculado al desarrollo de estrategias de ventas de productos o servicios, entre ellos están Gerentes Comerciales, Ejecutivos de Ventas, personal de Marketing y otras áreas.

Actualmente, el modelo de interpretación de la función de ventas está basado en los últimos avances de la neurociencia a través del neuromanagement y de la psicología humana.

A través de la gestión de emociones, que tiene como centro la generación de una experiencia exitosa con el cliente, aplicamos el mejoramiento del discurso de venta aplicando el neuromarketing y el método Power Pitch.

Es por eso que en este curso aprenderás los procesos de neuroventas relacionados con el uso del power pitch, que explican la percepción, las emociones, la conducta de compra y la toma de decisiones de los clientes ante los estímulos emocionales en el discurso y el marketing; así conocerás las técnicas más precisas para identificar las necesidades del consumidor y aumentar las ventas en tu empresa.



## Objetivo General

Al término del curso los participantes serán capaces de diseñar estrategias comerciales de ventas para productos o servicios con base en el modelo de neuroventas y el método de power pitch.

## >>> Contenidos

### Módulo I: La mente del consumidor y cliente

- Patrones y tipos de cerebros del consumidor y cliente.
- Las emociones interiores y sociales del cliente.
- Regulación y amplificación emocional.

### Módulo II: La decisión de compra

- Aspectos centrales que priman en la compra.
- Cerebro femenino y masculino.
- Claves en el soulful selling y la decisión de compra.

### Módulo III: ¿Cómo aplicamos el soulful selling?

- Metodología soulful selling: Bloque 1.
- Metodología soulful selling: Bloque 2.
- Metodología soulful selling: Bloque 3.

### Módulo IV: Método Power Pitch

- Power Pitch y canales de venta.
- Expresión corporal y power voice.
- Dolor y Antídoto.
- Proceso Power Pitch.

# ¡Aplica la neurociencia a las ventas de tu empresa y descubre cómo vender más!

## Objetivos específicos

### Algunos beneficios

Identificarás las principales características de la mente del consumidor a partir de las bases de la neurociencia.


Reconocerás los aspectos centrales en la decisión de compra a partir de las características emocionales del cliente.

Emplearás la metodología soulful selling para para mejorar la efectividad en la presentación, negociación y cierre de venta.

Utilizarás el método Power Pitch para potenciar la venta de un productos o servicios.



#### Santiago

Tucapel Jiménez 40,  Los Héroes  
Fono: 2 2664 7881

 **GRUPOASYSTE**  
SIEMPRE MÁS

[www.asyste.cl](http://www.asyste.cl)