

MODELO DE NEUROVENTAS Y MÉTODO POWER PITCH

MODALIDAD E-LEARNING

Tiempo de ejecución: 13 días

Código Sence: 1238087904

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.

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.

Objetivo General

A l 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 1: 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 2: 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 3: ¿Cómo aplicamos el soulful selling?

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

Módulo 4: 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 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

 **GRUPO ASYTE**
SIEMPRE MAS

CTL
CAPACITACION

PRENTAS
ENTRENAMIENTO

ASYSTE
CONSULTORES

www.asyste.cl