

NEUROSALES

INICIO 22 DE FEBRERO 2022

FORTALECER EL VÍNCULO
CLIENTE - MARCA - COMPAÑÍA

EXECUTIVE
TRAINING

LIVE

FECHAS

22, 23, 24 Y 25 DE FEBRERO 2022

TEMÁTICA

Hoy más que nunca se necesitan vendedores que sepan interpretar los nuevos hábitos, necesidades y comportamientos de nuestros clientes y, sepan gestionar la experiencia de los mismos en el proceso de venta, generando un vínculo emocional comprador-vendedor-marca, con el objetivo de expandir los negocios y fidelizar a los clientes.

El Neuroselling es la disciplina que estudia la aplicación de conceptos de las neurociencias a la estrategia de venta, con el propósito de optimizar las prácticas comerciales. Hoy es vital adquirir este aprendizaje de las neurociencias aplicadas a las ventas para comprender cómo funciona el cerebro humano y facilitar entonces el vínculo con el consumidor. La aplicación de esta herramienta permite dar respuesta a la problemática del proceso de decisión de compra del consumidor y la fidelización del portfolio de clientes.

Este programa cuenta con elementos teóricos y prácticos, de alta interacción entre participantes, para poder lograr un aprendizaje activo y llevar a la acción los conocimientos adquiridos.

DIRIGIDO A

Área comercial, ventas directas, venta B2B, venta consultiva, ejecutivos, Key Account Manager, servicio al cliente, servicios de postventa.

OBJETIVOS

- Incorporar el conocimiento de las neurociencias y la programación neurolingüística para su aplicación al proceso de ventas, negociación y en la toma de decisión del comprador.
- Desarrollar mayor eficacia en las comunicaciones y habilidades socio-emocionales.
- Comprender el uso de herramientas neuro-cognitivas para fortalecer el vínculo cliente - marca - compañía.
- Brindar herramientas para optimizar la experiencia del cliente con el proceso de ventas.



CERTIFICADO EMITIDO POR
SEMINARIUM INTERNACIONAL

PROGRAMA

DURACIÓN DE CADA SESIÓN: 3.5 HORAS

SESIÓN 1 MARTES 22 DE FEBRERO	NEUROVENTAS	<ul style="list-style-type: none"> ¿Cómo funciona la mente humana? ¿Cómo venderle a la mente? Conocimientos fundamentales sobre la estructura del cerebro. Proceso neurológico en la toma de decisiones. Neurotransmisores de la felicidad vs. neurotransmisores del stress.
	BREAK	
	AGILIDAD EMOCIONAL	<ul style="list-style-type: none"> Emociones vs. estados de ánimo. Tipos de emociones: funcionales / disfuncionales. Bases fisiológicas de la inteligencia emocional. Enojo y miedo: claves para aprender a gestionar las emociones.
SESIÓN 2 MIÉRCOLES 23 DE FEBRERO	COMUNICACIÓN BRAIN FRIENDLY	<ul style="list-style-type: none"> El poder de la palabra y su impacto en nuestra biología. Práctica de visualización: <i>Mindful talking</i>. Componentes de una comunicación <i>brain friendly</i>: verbal y no verbal.
		BREAK
		<ul style="list-style-type: none"> Comunicación de excelencia: Calibrado, Acompasamiento y Rapport. Los modelos mentales y los estilos de elección.
SESIÓN 3 JUEVES 24 DE FEBRERO	IDEA SELLING	<ul style="list-style-type: none"> ¿Qué quieres que los otros recuerden? ¿A quiénes vamos a vender nuestra propuesta de valor? ¿Qué vendemos? ¿Qué es lo que nuestros clientes esperan?
	BREAK	
	STORYSELLING	<ul style="list-style-type: none"> ¿Qué es Storytelling? ¿Cómo contar buenas historias? ¿Qué historias son efectivas en el proceso de ventas? ¿Qué neurotransmisores necesitas activar en el prospecto para facilitar el proceso de venta? ¿Cómo adecuamos cada historia a los distintos sistemas representacionales del cliente?
SESIÓN 4 VIERNES 25 DE FEBRERO	LA EXPERIENCIA DE CLIENTE EN EL PROCESO DE VENTA	<ul style="list-style-type: none"> La construcción del vínculo vendedor-comprador-marca-compañía. Construcción de experiencias memorables de venta. Cómo deleitar a tus clientes: Conocer a tus clientes con la aplicación de la neurociencia.
		BREAK
		<ul style="list-style-type: none"> Taller de Improvisación aplicado a la venta: El desarrollo de esta habilidad es una herramienta para sortear circunstancias no esperadas y adelantarse a otras, para poder generar esa relación (fidelización / posterior cierre de venta).

HORARIOS

	MEX HON GTM-6	COL PER GTM-5	BOL VEN GTM-4	CHI ARG GTM-3
MÓDULO 1	8:00 - 9:30	9:00 - 10:30	10:00 - 11:30	11:00 - 12:30
BREAK	9:30 - 10:00	10:30 - 11:00	11:30 - 12:00	12:30 - 13:00
MÓDULO 2	10:00 - 11:30	11:00 - 12:30	12:00 - 13:30	13:00 - 14:30



AXEL HOFMANN

MBA Universidad de Texas

Ingeniero Industrial de la Universidad de Buenos Aires, con posgrado en Gestión Estratégica y MBA de la Universidad de Texas en Austin. Experto en la industria de servicios financieros, emprendedor con amplia experiencia en transformación digital, planificación, desarrollo de estrategias y ventas. Con más de 30 años de experiencia profesional, se desempeñó con altos cargos ejecutivos a nivel global y regional para Citibank y Bank of Bahrain & Kuwait. Es consultor de varias start-ups tecnológicas y PyMe's como así también capacitador.



FERNANDO RECOBA

Lic. en Comunicación Universidad de la República - Uruguay

Lic. en Comunicación de la Universidad de la República, con más de 15 años de experiencia en el desarrollo de gestión en comunicación a nivel organizacional y empresarial. Actor y director de teatro y televisión. Productor creativo en diferentes ficciones televisivas y docente de teatro. Conocedor del campo publicitario, promoción, marketing, y difusión. Skills para desarrollar actividades en producción y/o dirección de TV, en agencias de publicidad o en espacios de comunicación organizacional en empresas y/o entidades. Capacitador en talleres de improvisación.



ESTEBAN USANDIZAGA

Mentor & Coach empresarial certificado por IFC

Profesional en Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires. MBA, posgrado en Dirección Hotelera y Turismo Cultural de la Universidad de Barcelona. Por más de 20 años se desempeñó en empresas multinacionales de servicio como parte del Management local y regional. Experto en centrar las organizaciones en las personas, lideró procesos de transformación cultural en la industria financiera y en la hospitalidad. Consultor y capacitador organizacional a nivel regional, Mentor y coach empresarial certificado por IFC.



EXECUTIVE TRAINING

OFRECEMOS ESTE CURSO CERRADO PARA TU EQUIPO

Nuestra amplia red de consultores y speakers locales e internacionales nos permite diseñar programas flexibles, en formato 100% online o presencial, de acuerdo a las necesidades e intereses particulares de cada organización e industria.

CONOCE NUESTROS 2 FORMATOS



PROGRAMAS DE ENTRENAMIENTO
100% ONLINE O PRESENCIAL



COACHING
EJECUTIVO

Desarrollemos en conjunto los mejores programas para ti y tu empresa

INFORMACIÓN GENERAL

CUPOS LIMITADOS

VALORES		SESIONES	
USD \$450*	PASE INDIVIDUAL	SESIÓN 1	MARTES 22 DE FEBRERO
USD \$395*	SILVER PASS DE 3 A 5 PERSONAS	SESIÓN 2	MIÉRCOLES 23 DE FEBRERO
		SESIÓN 3	JUEVES 24 DE FEBRERO
		SESIÓN 4	VIERNES 25 DE FEBRERO

* PRECIOS INDIVIDUALES MOSTRADOS SIN IVA*

CONSULTA A TU EJECUTIVA/O DE VENTAS POR VALORES EN TU MONEDA LOCAL Y BENEFICIOS PARA GRUPOS DE MÁS DE 6 PERSONAS



OPTIMIZA EL RENDIMIENTO DE TUS EQUIPOS ORGANIZACIONALES INCENTIVANDO LA PARTICIPACIÓN DEL GRUPO COMPLETO EN EL PROGRAMA

SÍGUENOS

CHILE

 /seminariumchile

 @seminariumchile

 @seminariumchile

 ventas@seminarium.com

 /seminarium-latam

COLOMBIA

 /seminariumco

 @seminariumco

 @seminariumco

 seminariumcol@seminarium.com

 /seminarium-colombia

MÉXICO

 /thenextstepinmanagement

 @thenextstep_mx

 @thenextstepinmanagement

 ventas@thenextstep.mx

 /thenextstepinmanagement

OTROS PAÍSES

 /seminariumint

 @seminarium_int

 @seminarium_internacional

 internacional@seminarium.com

 /seminarium-latam