

Neuroventas



Objetivo:

Al terminar el curso el participante, conocerá la forma de aplicar las neurociencias para influir en la mente del cliente, mediante la generación de reacciones positivas y emociones profundas que faciliten el cierre de la venta.

Contenido:

16 horas

- Introducción a las neuroventas
- El efecto “multiplicado”
- El efecto AIDA
- Captar la Atención
- Generar el Interés
- Despertar el Deseo
- Mover a la Acción
- El Servicio posventa es la verdadera venta

Dirigido a:

Personal de servicio a clientes, Ejecutivos de ventas, Jefes y gerentes de ventas, comercialización y marketing.

