



# MANEJO DE NEUROVENTAS

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

**Modalidad**  
**Presencial/Elearning**

**Reunión con Relator**  
**Costo 0**

**Incluye**  
**Diploma y Certificado**





## Objetivo general

Descubre las últimas herramientas de la neurociencia y el neuromarketing para cerrar ventas



## Objetivos específicos

- ¿Cómo es el cliente hoy y cuáles han sido sus cambios?
- Importancia de la inteligencia relacional en las ventas
- El proceso de la venta como un espacio conversacional



## Modalidad

Presentamos todas las modalidades que ofrecemos a nuestros alumnos.



### ONLINE

Clases asincrónicas, entregándote la libertad de estudiar en el momento y lugar que tú decidas.



### ONLINE EN VIVO

Clases remotas en vivo, donde profesor y alumnos se conectan e interactúan en tiempo real, en una fecha y horario establecido



### PRESENCIAL

Asiste físicamente a las clases, en nuestras salas o en las propias dependencias del cliente.

## Temario del curso:

### **Módulo 1: ¿Qué pones en tu mente todos los días? Auto programación**

Los procesos neuronales detrás de la toma de decisiones de compra  
Razones y emociones implícitas al tomar una decisión de compra

### **Módulo 2: El cerebro racional: mitos y errores que nos alejan de la venta**

El cerebro emocional: el paso para generar acción de venta  
El cerebro reptil: trabajando con la intuición y el inconsciente del cliente

### **Módulo 3: El camino de la neuroventa**

El cerebro social  
El poder de las historias  
La fórmula para el argumento perfecto

### **Módulo 4: ¿Cómo captar clientes?**

El subconsciente emocional como puerta de entrada para generar confianza en el cliente  
Propuesta de ventas: enamora a tu cliente

## Datos del Organismo Capacitador:

Nombre Empresa OTEC:	Capacitaciones GoCursos SPA
Rut:	77919346-2
Giro:	Servicio de Capacitaciones
Dirección	Irrazaval 690 Ñuñoa Santiago de Chile
Cuenta Bancaria	Cuenta Corriente 95466877 Banco Santander
Email:	contacto@gocursos.cl