



TECNICAS DE NEUROVENTAS PARA CIERRES DE NEGOCIOS

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

Modalidad
Presencial/Elearning

Reunión con Relator
Costo 0

Incluye
Diploma y Certificado





Objetivo general

Este curso tiene como objetivo proporcionar herramientas y técnicas de neuroventas para mejorar los cierres de negocios en la empresa comercializadora.



Objetivos específicos

- Comprender los principios de neuroventas.
- Aprender técnicas efectivas para cierres de ventas.
- Mejorar la experiencia de compra del cliente.



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:

Modulo 1: Introducción A Las Neuroventas

Que Son Las Neuroventas
Importancia De Las Neuroventas En La Venta De Maquinaria
Principios Básicos De Neuroventas
Neurociencia Aplicada A Las Ventas
Casos De Éxito En Neuroventas

Modulo 2: Psicología Del Consumidor

Entender El Comportamiento Del Consumidor
Factores Que Influyen En La Toma De Decisiones
Técnicas Para Identificar Necesidades Y Deseos
Segmentación Y Perfilado De Clientes
Herramientas De Análisis Del Consumidor

Modulo 3: Técnicas De Persuasión

Principios De Persuasión En Ventas
El Poder De Las Palabras En La Venta
Construcción De Argumentos Persuasivos
Técnicas De Influencia Y Persuasión
Errores Comunes En Persuasión

Modulo 4: Estrategias De Cierre De Ventas

Tipos De Cierre De Ventas
Técnicas De Cierre Efectivas
Identificar El Momento Ideal Para Cerrar
Manejo De Objeciones Y Respuestas

Ejercicios Prácticos De Cierre

Modulo 5: Experiencia De Compra

Importancia De La Experiencia De Compra
Elementos Que Mejoran La Experiencia De Compra
Creación De Experiencias Memorables
Tecnologías Que Mejoran La Experiencia De Compra
Evaluación De La Satisfacción Del Cliente

Modulo 6: Negociación En Ventas

Principios Básicos De Negociación
Estrategias Para Una Negociación Exitosa
Técnicas Para Llegar A Acuerdos Beneficiosos
Manejo De Conflictos En La Negociación
Ejercicios Prácticos De Negociación

Modulo 7: Implementación Y Seguimiento

Planificación De La Implementación
Seguimiento Y Evaluación De Resultados
Mejora Continua En Técnicas De Ventas
Feedback Y Retroalimentación
Casos Prácticos Y Análisis De Resultados

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