



**EUROPEAN ACADEMY OF NEUROSCIENCES**  
— **ECONOMICS AND HUMANITIES** —  
EUROPEAN NEUROSCIENCE ACADEMY

# Programa de Neuropersuasión



EUROPEAN ACADEMY OF NEUROSCIENCES  
ECONOMICS AND HUMANITIES  
EUROPEAN NEUROSCIENCE ACADEMY

# Programa de Neuropersuasión

## Enfoque del programa

Toda negociación exitosa tiene detrás una estructura específica.

En este curso los participantes aprenderán a:

- Gestionar las dudas de los clientes.
- Entender las motivaciones de compra de los clientes.
- Acompasar y liderar la conversación de una manera no agresiva.
- Reformular y redefinir las objeciones.
- Crear una conexión con el cliente.
- Mejorar la eficacia de las ventas.
- Entender el estado interior del cliente y su estrategia mental frente a la compra.

## Resumen del contenido del programa

- **El poder de la conexión:** cómo crear una relación de armonía y afinidad, cómo inspirar confianza, autoridad y admiración para dirigir el proceso de negociación.
- **El poder de las preguntas:** cómo determinar los objetivos estratégicos y los patrones de compra de tus clientes.
- **Modelos de comunicación:** identificar el estilo de comunicación de tus clientes (visual, auditivo o kinestésico). Cómo comunicarse en el modelo preferido de tu cliente.
- **Identificar necesidades:** entender la motivación específica de cada cliente y cómo enfocar la venta al dirigirse a sus objetivos y valores, tanto personales como profesionales.



EUROPEAN ACADEMY OF NEUROSCIENCES  
ECONOMICS AND HUMANITIES  
EUROPEAN NEUROSCIENCE ACADEMY

- **Enlazar las necesidades del cliente con tus productos o servicios:** cómo alinear tu oferta con los requisitos clave del negocio y los objetivos estratégicos de tu cliente, de la manera que sea más resonante para él.

- **Tratamiento de objeciones y cierre de la venta:** superar las objeciones del cliente mediante técnicas de Neuroventas, como los metamodelos y la redefinición para cerrar la venta.

Esto incluye el anclaje positivo hacia tus productos y servicios y el anclaje negativo hacia los de la competencia.

El programa de ventas ayudará al personal de ventas a comunicarse mejor, a conectar mejor con los clientes y a conducir las negociaciones hacia los resultados deseados.

Proporcionamos los patrones lingüísticos y de comunicación que llevan a la influencia y a la persuasión para alcanzar un éxito continuo.

La influencia y la persuasión son habilidades naturales que se pueden mejorar con el programa de ventas de la academia europea de Neurociencias, para hacer que tus equipos de ventas sean más eficaces y creen relaciones más beneficiosas y duraderas con los clientes a través de una mejor comprensión.

Al finalizar el programa, notarás que tu ciclo de ventas se reduce y que tus conversiones aumentan, lo que dará como resultado mayores ingresos, mejores márgenes y mejor rendimiento de las ventas.