



TÉCNICAS DE NEUROVENTAS

Aprender a influir en la toma de decisión del cliente.

Aplicar las herramientas de las neurociencias a la venta.

1 OBJETIVOS DEL PROGRAMA



CONTENIDO DEL CURSO



MENTOR

VENTAS

Técnicas de Neuroventas

Conocer y saber aplicar los conocimientos de la neurociencia a las ventas

Módulos:

1. Autoconocimiento, auto análisis y gestión emocional (propia y ajena).
2. Técnicas de comunicación persuasiva en ventas.



¿Neuro ciencias y ventas?

Autoconocimiento y Gestión Emocional

“Trate primero de entender, luego,
de ser entendido”.

Stephen Covey.

Auto análisis DAFO para ventas

DEBILIDADES / OPORTUNIDADES DE MEJORA

Identifica que habilidad te gustaría mejorar para las ventas.

AMENAZAS

FORTALEZAS

¿Cuales son las mejores aptitudes de carácter personal y profesional que aplicas en la venta?

OPORTUNIDADES

Test DISC de personalidad





Gestión emocional propia

Gestión emocional ajena



Técnicas de comunicación persuasiva en Ventas



Comunicación
verbal



Tono y
articulación



El poder del Silencio





Preguntas
abiertas

Ser claro y conciso





Escucha Activa

A close-up photograph of two hands held palm up, facing each other. The hands are light-skinned and appear to belong to a person wearing a dark blue, ribbed long-sleeved shirt. The background is dark and out of focus, with a hint of a light-colored surface below the hands. The text "Comunicación no verbal" is overlaid in the center in a white, sans-serif font.

Comunicación
no verbal

A close-up photograph of two hands shaking in a firm handshake. The hand on the left is wearing a black sleeve, and the hand on the right is wearing a dark red sleeve. The background is a white brick wall. The text "La primera impresión" is overlaid in the center of the image.

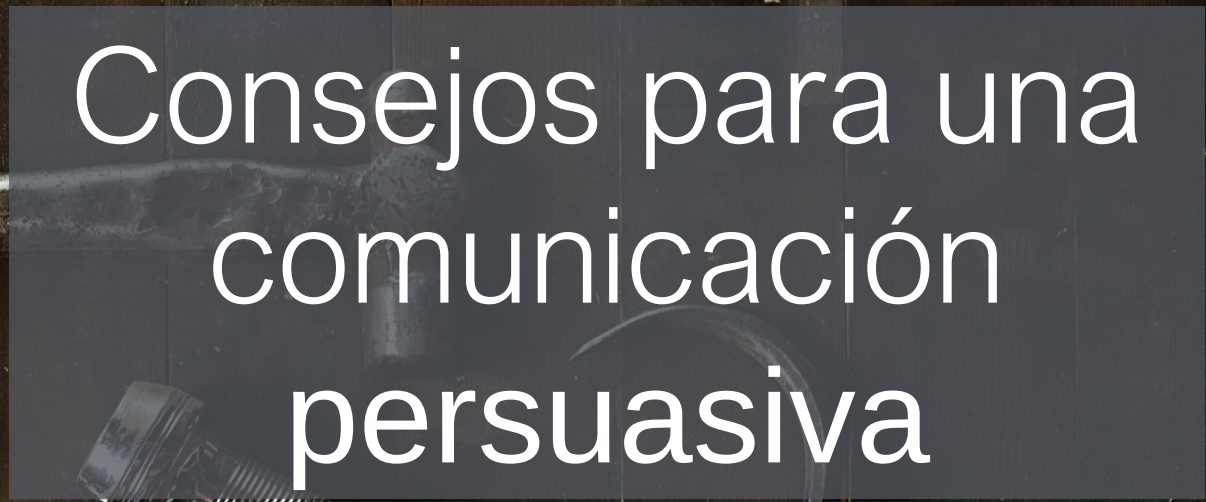
La primera impresión

La mirada y la sonrisa



A photograph of two women in a modern office environment. One woman is seated at a wooden table, looking at a laptop. The other woman is standing and leaning over her, pointing at the screen. The laptop has a sticker that reads "STILL FEMINISM". The background shows a contemporary interior with a wooden bench, white chairs, and green plants.

Dominar el
espacio físico



Consejos para una comunicación persuasiva



Primeros y últimos minutos

Calmar los egos



Ser empático



[illegible]

A top-down view of a workspace on a white marble surface. On the right, a silver laptop is partially visible, showing its keyboard with black keys and silver lettering. To the left of the laptop, a white fountain pen with a silver clip lies diagonally. Further left, a brown cardboard clipboard holds a white sheet of paper. A silver metal clip is attached to the top left of the paper. The paper has the text 'My Resume' at the top left and a large heading 'Aclarar y resumir' in the center. Below the heading, there are five blue dots arranged in a descending diagonal line.

My Resume

Aclarar y resumir

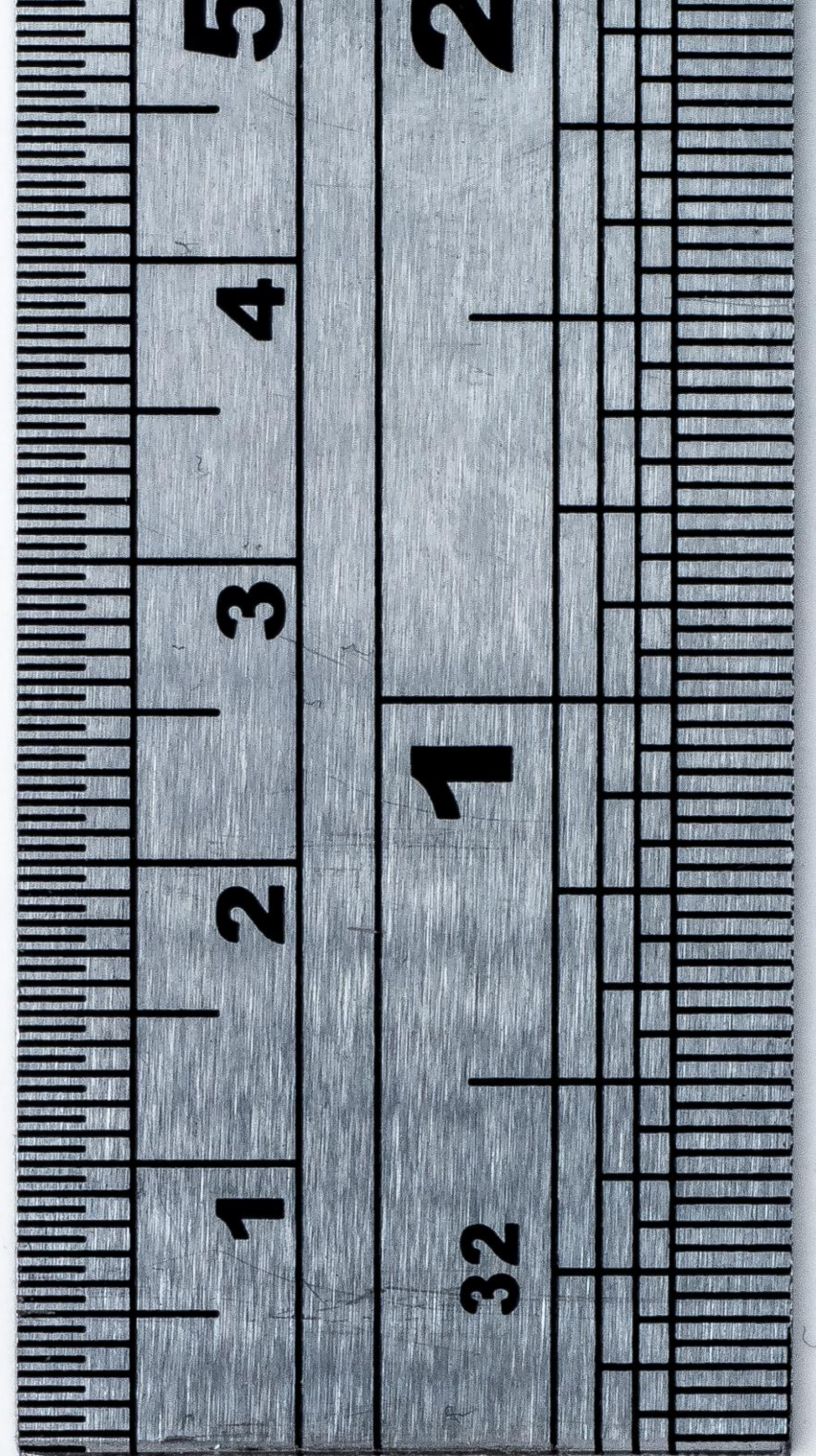
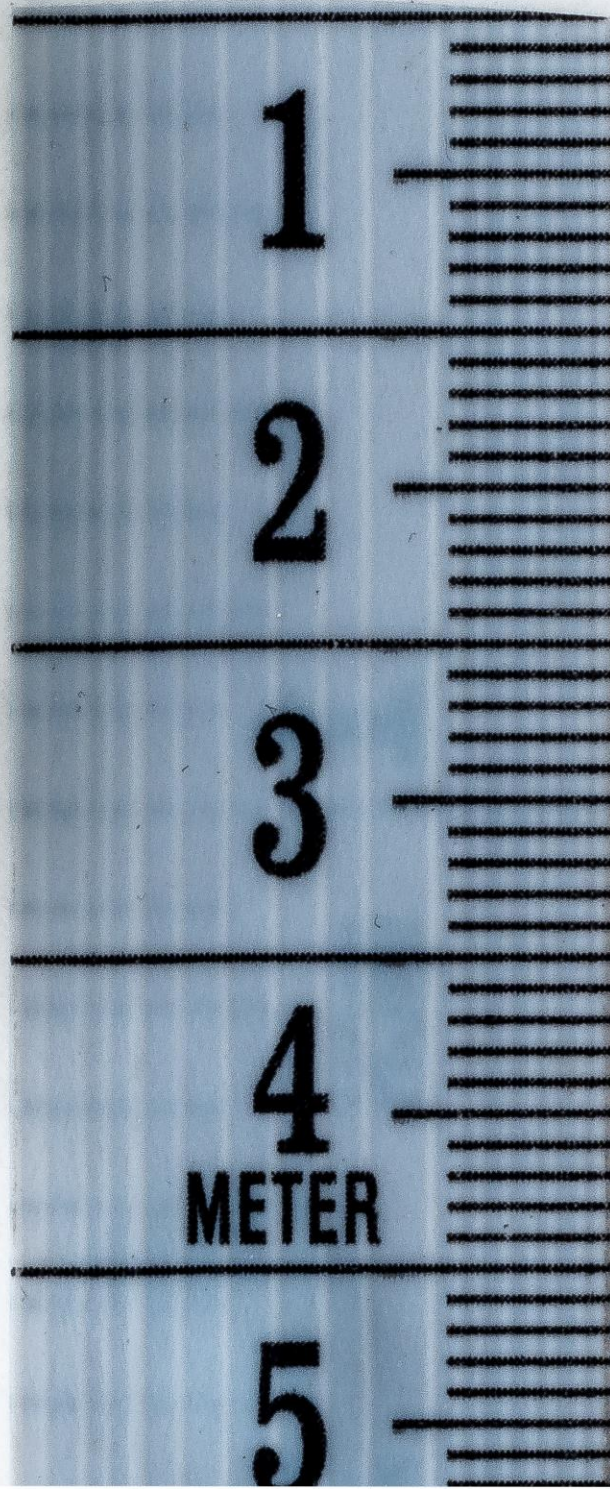
-
-
-
-
-

A close-up photograph of a person's hands holding a stack of three folded sweaters. The sweaters are in shades of white, light pink, and dark grey, all featuring a thick, textured knit pattern. The person's hands, with red-painted fingernails, are visible at the bottom of the frame, holding the bottom edge of the stack. The background is a soft, out-of-focus blue.

Vende ropa
limpia, no
lavadoras

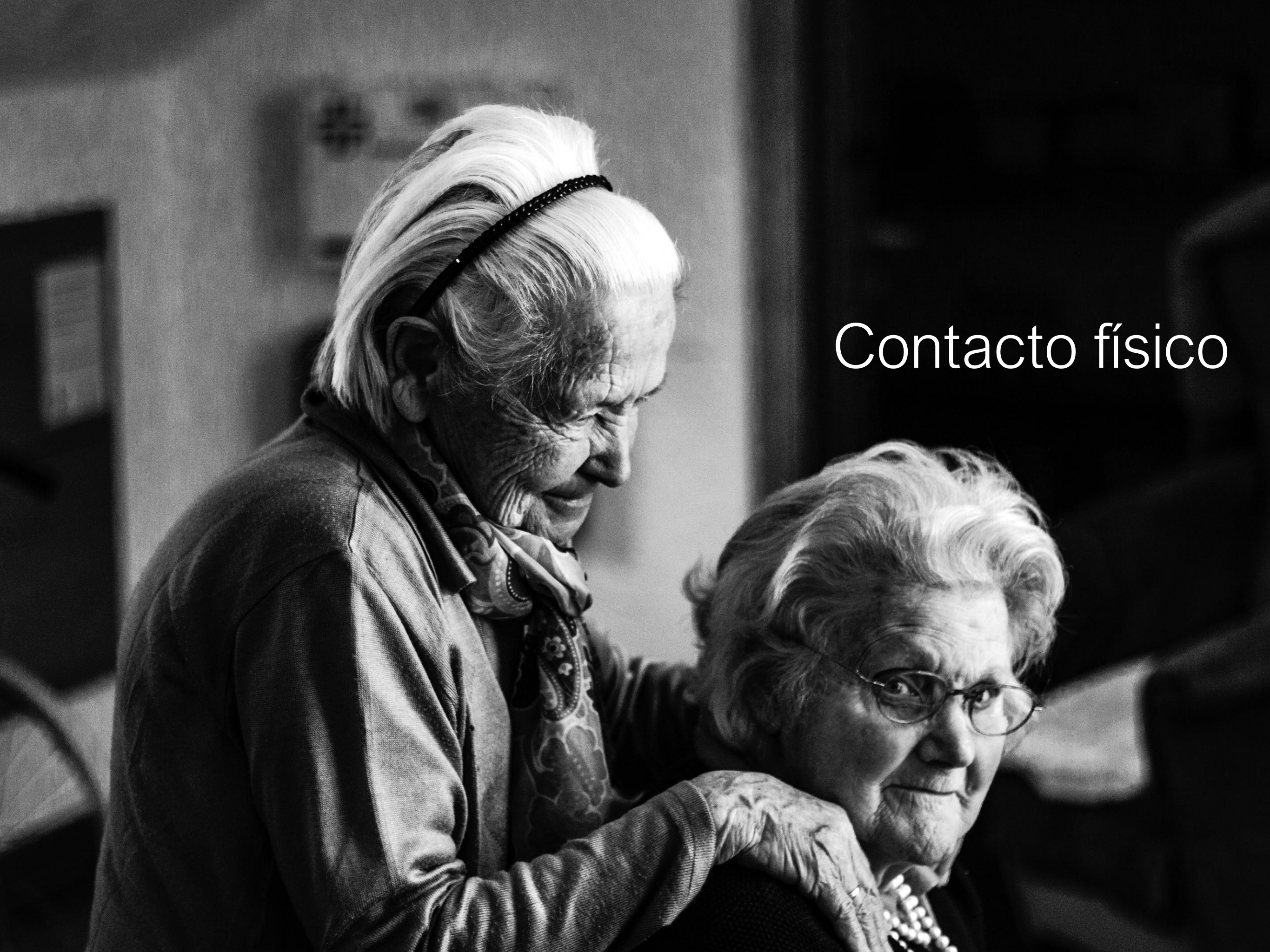


Utiliza criterios
objetivos



A hand holds a camera lens in the foreground, with the lens's aperture visible. The lens reflects the background scene, which consists of a blue lake, green mountains, and a blue sky with white clouds. The text "Dale 'armas' a tu cliente" is overlaid in white on the lens.

Dale “armas” a tu cliente

A black and white photograph of an elderly couple. The man, on the left, has white hair and is wearing a dark jacket over a patterned shirt. He is looking down and slightly to the right. The woman, on the right, has short, wavy white hair and is wearing glasses and a dark top. She is looking towards the camera with a slight smile. The man's arm is around the woman's shoulder, and they appear to be in a close embrace. The background is dark and out of focus.

Contacto físico

A photograph of two women sitting at a white table in a modern office, looking out a large window at a city skyline. The woman on the left has long brown hair and is wearing a white blouse and a black skirt. The woman on the right has dark curly hair, wears glasses, a blue long-sleeved shirt, and a blue skirt. They are both smiling and looking towards the right. The text "Positivismo: el primer 'si'" is overlaid in the center of the image.

Positivismo: el
primer “si”

Sembrar ideas en el cliente



Cambiar la dirección del pensamiento del cliente

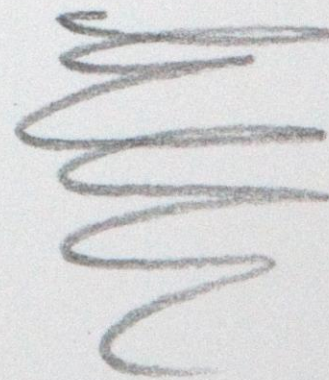
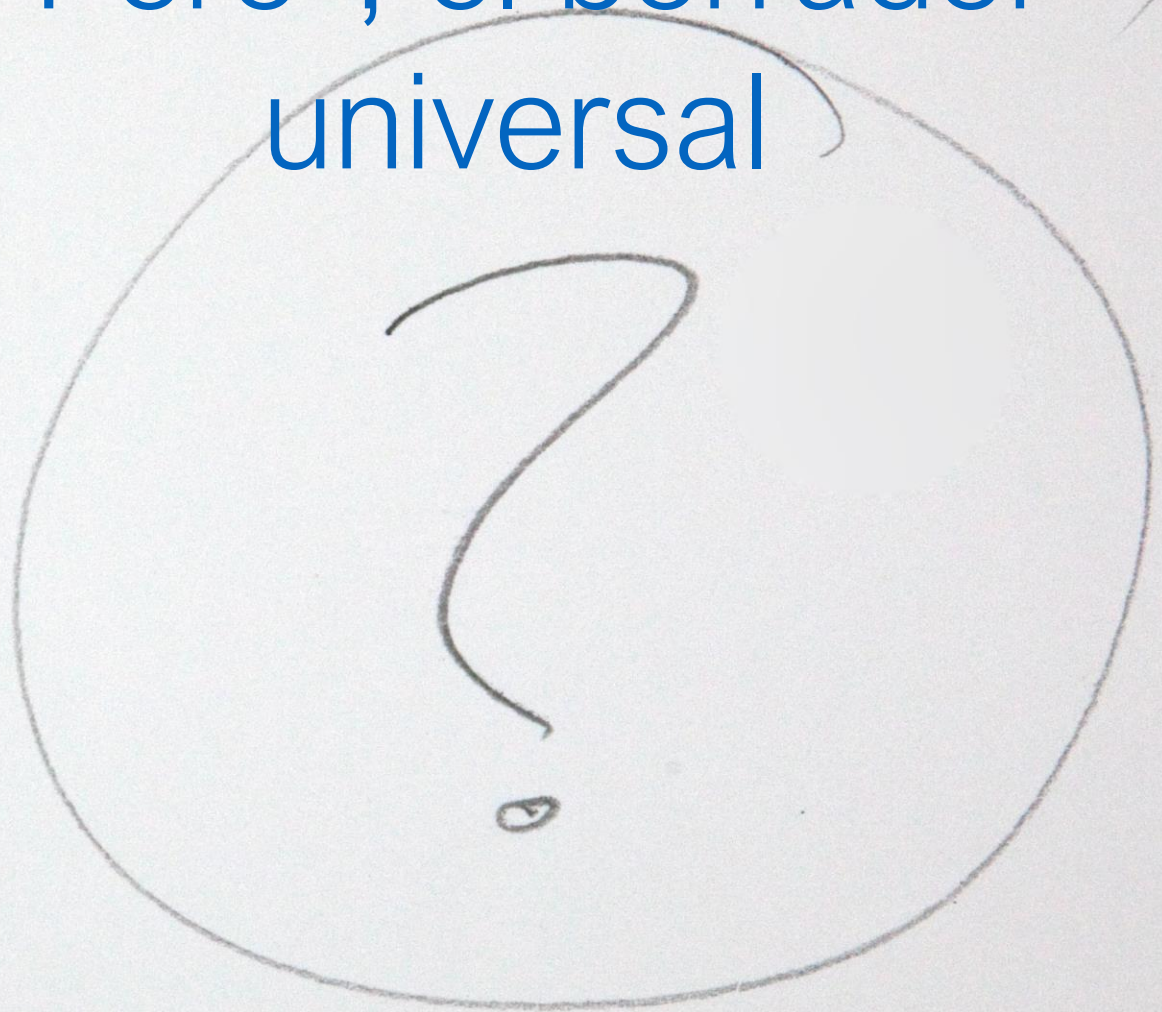
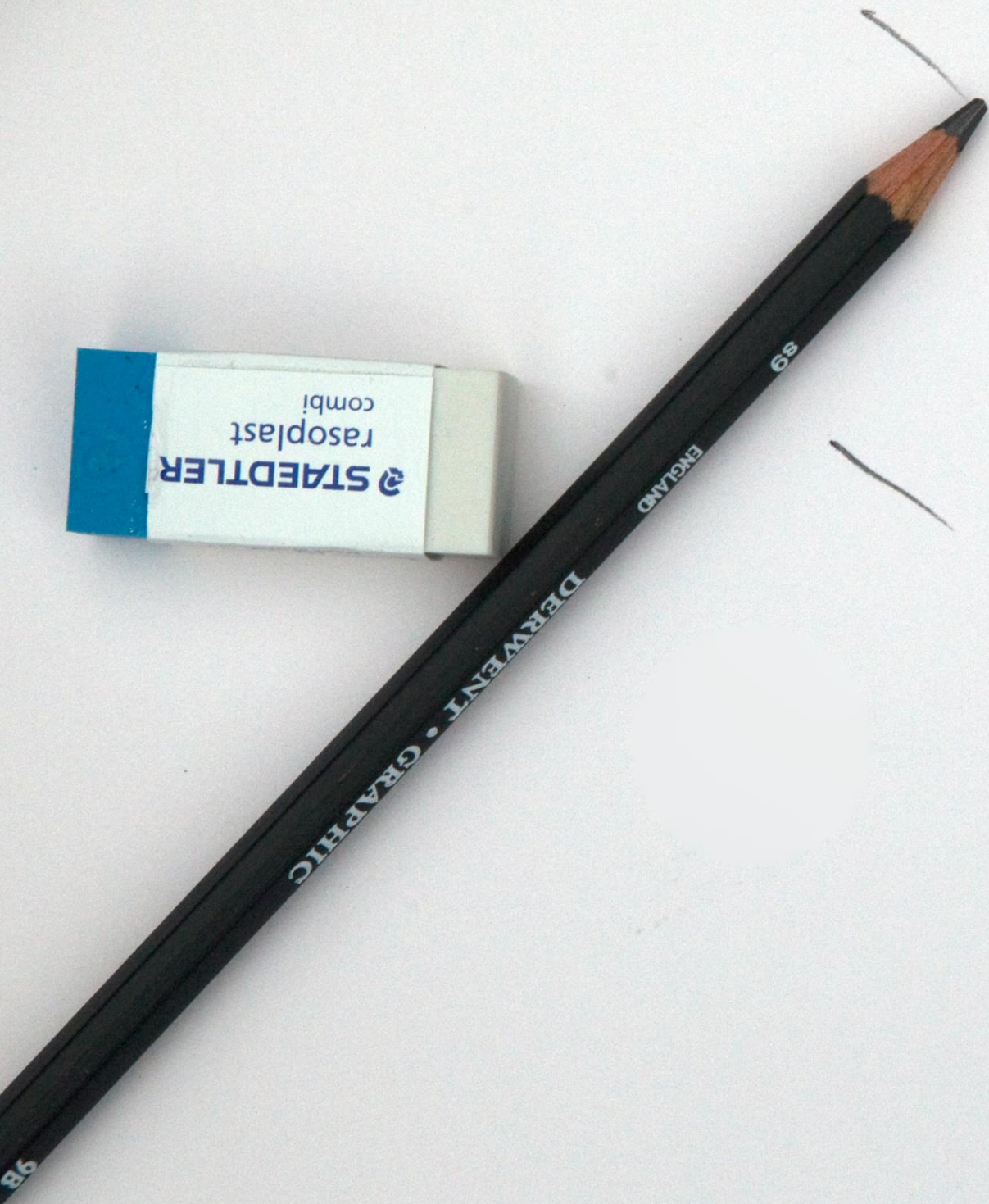


A photograph of a stone wall. The upper portion of the wall is constructed from irregular, light-colored stones. The lower portion is a smoother, light-colored surface, possibly plaster or concrete. A stencil is applied to the lower surface, featuring the text 'I'M NOT YOUR SLAVE' in a bold, sans-serif font. The text is rendered in a light gray color, making it subtle against the background. The word 'I'M' is on the first line, 'NOT YOUR' is on the second line, and 'SLAVE' is on the third line.

Estar de acuerdo manteniendo tu opinión

I'M NOT YOUR
SLAVE

“Pero”, el borrador universal



Imagina...
¿cómo te sentirías si?...





Sugerencias aceptadas

Apelar a la identidad



Paciencia



Javier López de la Fuente

Formador y Mentor de Ventas

- Coach Ejecutivo por EFIC
- Coach de Equipos por ESIDD
- **Licenciado en Economía.** Universidad Alcalá de Henares (Madrid).
- **Cursando Grado en Psicología** por la UNED



Más de 20 años de experiencia en puestos directivos a nivel nacional y dirección comercial en empresa multinacional.

Actúa como consultor y mentor de ventas en diferentes empresas.

Es formador en materia de liderazgo, comunicación y negociación.

Como coach y mentor trabaja con directivos y profesionales de diferentes sectores.



MENTOR

VENTAS

Mentorización

Sesiones individuales de 1h de duración.

Se realiza una cada 15 días.

Con las sesiones de mentorización individual se consiguen fijar los conocimientos adquiridos durante el curso y ampliarlos con la experiencia del mentor.

También se comentan las situaciones reales de venta acontecidas durante los días anteriores para repasarlas y analizar puntos de mejora.

Y al finalizar se acuerda un plan de acción hasta la siguiente sesión.



APRENDE A
VENDER COMO
LOS EXPERTOS.



MENTOR

VENTAS

Javier Lopez De la Fuente

Formador y Mentor de Ventas

Tf: 658 831 773

contacto@javierlopezcoach.com

www.javierlopezcoach.com

Técnicas de Neuroventas.