



# NEUROVENTAS. LA VENTA EMOCIONAL



## Contenidos

---

### Neuroventas y sus principios fundamentales

Sesión de Aula Virtual.

¿Qué son las Neuroventas?

El comercial y sus creencias limitantes. Cómo cambiar la lógica en las ventas.

El comercial y la gestión emocional. Cómo mejorar la experiencia de mi cliente.

El comercial y los auto-sabotajes.

El comercial, la zona de confort y el enfoque a la acción.

Cuaderno de actividades.

### Crear vínculos con mi cliente

Sesión de Aula Virtual.

Preparándome para la entrevista con mi cliente.

El primer encuentro con mi cliente.

La empatía. Ayudando a mi cliente a conocer sus necesidades.

Cuaderno de actividades.

### Herramientas de comunicación en ventas

Sesión de Aula Virtual.

La escucha activa en la gestión comercial.

Acciones para desarrollar la escucha activa en la gestión comercial.

Ser asertivo llevando las negociaciones al éxito.

El poder de las preguntas en las ventas.

Cuaderno de actividades.

## **Planificación y organización de la gestión**

Sesión de Aula Virtual.

La importancia de los objetivos personales. Aumentar el compromiso con uno mismo.

Los protocolos de ventas.

La gestión de los recursos del vendedor.

Cuaderno de actividades.

## **El cierre de venta**

Sesión de Aula Virtual.

Sin cierre no hay ventas.

El cierre y sus tipos. Vencer el miedo.

Fidelizar a tu cliente.

Cuaderno de actividades.