

Código: CCV001

Duración: 15 minutos



Conexiones que venden - Neurociencia aplicada a las ventas

Desarrollar habilidades de venta a partir de la aplicación de técnicas de neurociencia. Conocer qué papel juegan las emociones en el comportamiento de compra para crear estrategias de venta personalizadas.

Objetivo:

Desarrollar en los participantes habilidades de ventas basadas en neurociencia, para implementar estrategias personalizadas que conecten emocionalmente con los clientes y aumenten la efectividad comercial.

Contenido:

Introducción a la neurociencia aplicada a las ventas
¿Qué es la neurociencia aplicada a las ventas?
Beneficios de la neurociencia aplicada a las ventas.
Herramientas de la neurociencia aplicada a las ventas.
Las emociones y su influencia en el proceso de venta.
Estrategias de neuroventas para aumentar las ventas.
Conclusiones.

Recursos:

Curso Interactivo en HTML5, Empaquetado Scorm 1.2, Banco de preguntas para certificación

Metodología:

El curso ha sido diseñado bajo el modelo de formación andragógica virtual asincrónica para promover el aprendizaje autónomo, permitiendo a los participantes avanzar a su propio ritmo y según su disponibilidad.

El diseño instruccional de este curso se orienta a la educación de adultos, reconociendo la experiencia previa de los estudiantes y fomentando tanto la autogestión como la aplicación práctica del conocimiento en contextos reales. Los contenidos se organizan en unidades de microaprendizaje secuenciales y se enriquecen con recursos multimedia interactivos, tales como videos explicativos, simuladores, infografías, lecturas complementarias en formato PDF y evaluaciones formativas.