

DIPLOMADO

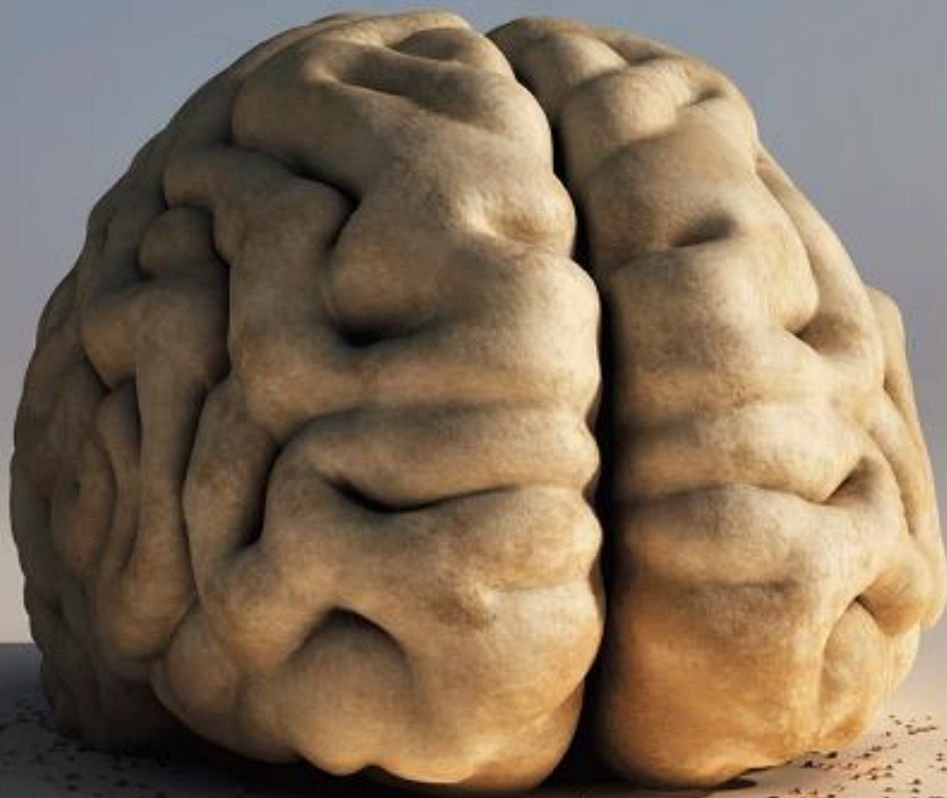
# Neuroventas



Formando Líderes  
HAMILTON - JONES  
Educación Continuada

## LA NEUROCIENCIA APLICADA A LA VENTA

CONOCE PORQUE COMPRAN TUS CLIENTES Y CIERRA MAS VENTAS



**15 de Marzo del 2018**

6:00 a 10:00 p.m.

Plaza Naco



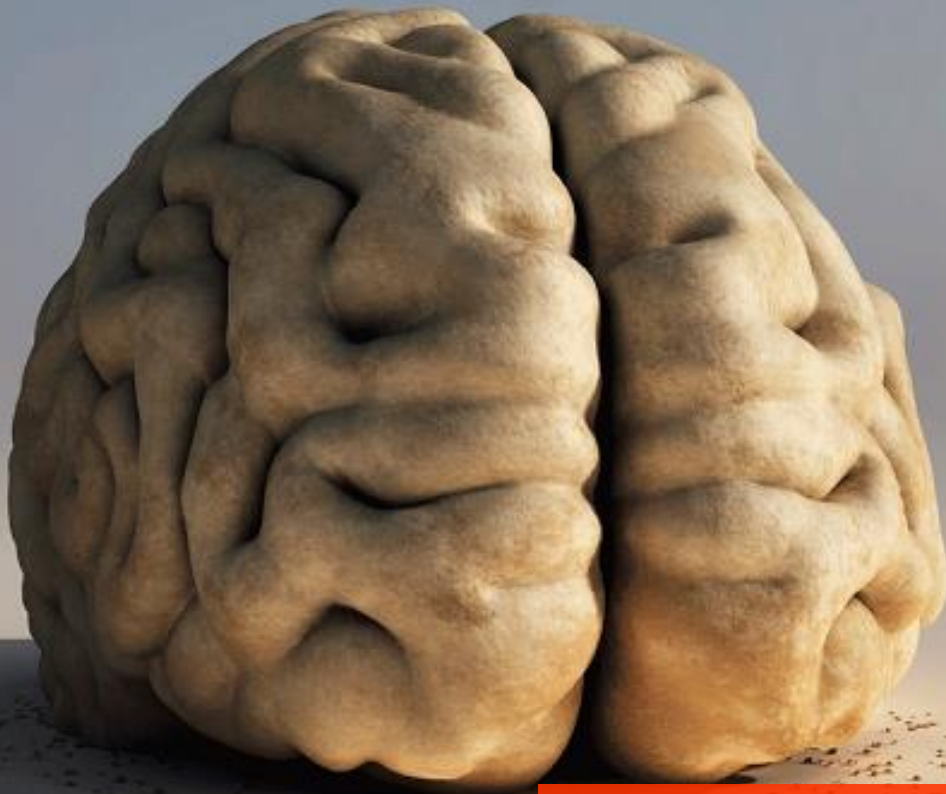
Formando Líderes  
HAMILTON - JONES  
Educación Continuada

DIPLOMADO

# Neuroventas

**LA NEUROCIENCIA APLICADA A LA VENTA**

**CONOCE PORQUE COMPRAN TUS CLIENTES Y CIERRA MAS VENTAS**



**15 de Marzo del 2018**

**6:00 a 10:00 p.m.**

**Plaza Naco**

# INTRODUCCION

Las ventas son la clave de que cualquier negocio prospere y prevalezca. Sin embargo muchas empresas tienen en esta área una alta rotación y diversos inconvenientes porque las personas allí en realidad no se conocen a ellos mismos y al no hacerlo no pueden explotar mejor sus fortalezas ( a veces lo que creen que es una fortaleza es una debilidad) y reducir el impacto de sus debilidades.

Muchos vendedores siguen trabajando de la manera tradicional a pesar de todos los conocimientos a la mano para conocer mejor a sus clientes y utilizar el discurso adecuado. Al no saber porque compra la gente les venden a todos de la misma manera y no se dan cuenta cuando la mayoría de las veces son sus propios enemigos.

A través del autoconocimiento y utilizando herramientas de programación neurolingüística (PNL) el vendedor podrá mejorar la propia imagen, profesionalizar su presentación de ventas y elevar su marca personal, el sello que le distingue entre otros.

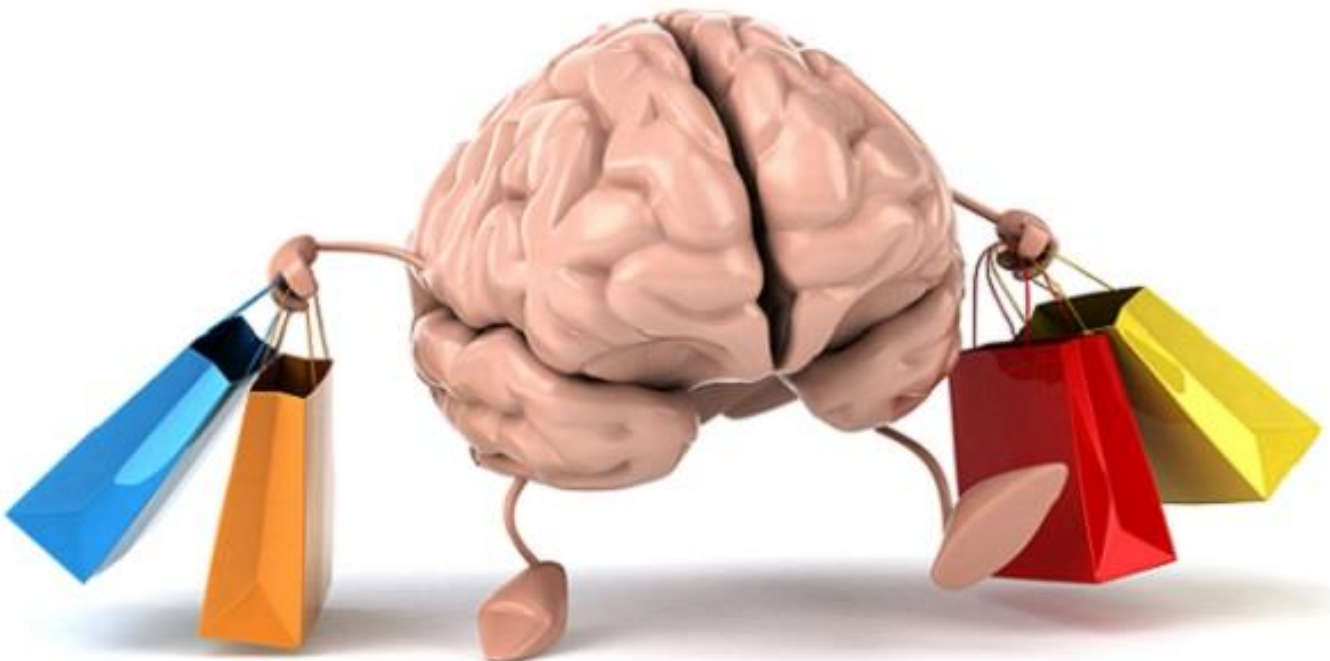
A través del entendimiento de como funciona la mente de sus clientes y porque estos compran, podrá con las herramientas adquiridas y el paso a paso del proceso de ventas aprendido, ajustar su discurso de ventas a cada situación, para vender una y otra vez, a una satisfecha base de clientes en constante crecimiento.

## DIRIGIDO A:

- Vendedores ávidos de conocer lo último de lo último en ventas.
- Vendedores que quieran aumentar su productividad
- Directivos y gerentes de ventas que quieran comprender cómo funciona la mente para liderar mejor a sus equipos.
- Supervisores
- Publico en general interesado en las ventas sin importa si tiene experiencia o no.

## OBJETIVO GENERAL:

Al finalizar este diplomado los participantes podrán desarrollar las habilidades necesarias para cerrar mas ventas conociéndose a ellos mismos y a los tipos de clientes a los que le va a vender.





## OBJETIVOS ESPECIFICOS:

- Conocer y potencializar cómo funciona el propio cerebro y su impacto como vendedor.
- Aprender cómo funciona la mente del cliente en el proceso de compra.
- Conocer sobre neuroventas vs. las ventas tradicionales.
- Elevar la productividad como vendedor y explotar su potencial.
- Superar objeciones.
- Desarrollar relaciones comerciales duraderas vs. Única venta.
- Aprender a manejar las objeciones conociendo y administrando sus propias emociones.
- Descubrir como aumentar su cartera de clientes
- Como brindar un excelente servicio y seguimiento post-venta
- Brindar herramientas que le mantengan motivado, comprometido, entusiasmado en alcanzar los objetivos planteados por la empresa.

# CONTENIDO

## MODULO I

- Conceptos básicos y conducta humana
- Los 3 cerebros y las neurociencias. ¿a qué cerebro le vendo?
- Neurociencia y eneagrama
- Las poderosas armas mentales: Emociones, instinto y decisiones
- La mente de los clientes
- Tipos de clientes y porque consume cada uno

**Duración: 10 horas**

## MODULO II

- Que tipo de vendedor soy?
- Eneagrama y los 9 tipos de vendedores
- Esencia de la personalidad
- Estrategias de comunicación y ventas
- Fortalezas y debilidades
- Dinámicas
- Neurolenguaje y como habla la mente
  - Programación Neuro Lingüística
  - Tipos de lenguaje
  - Sistemas Representacionales Básicos
  - 5 Técnicas de PNL aplicadas a las ventas
  - Dinámicas y ejercicios

**Duración: 14 horas**



**CONT.**



## **MODULO III**

- Que son las ventas?
- Física cuántica y las ventas
- Conocimiento del producto
- Características, ventajas y beneficios
- Proceso de ventas
  - Identificación de clientes potenciales
- El discurso de las neuroventas
- Contacto inicial
- Captando la atención
- Despertando el interés
- Identificación de necesidades
- Desarrollo de soluciones
- Pruebas, demostraciones y ejemplos
- Manejo de objeciones
- Obteniendo el compromiso
- Señales de compra y advertencia
- Tentativa de cierre
- Reglas para el cierre
  - Tipo de cierres según el tipo de cliente y el eneagrama
    - o Cierre por intimidación
    - o Cierre por demostración
    - o Cierre por concurso
    - o Cierre por suposición
    - o Cierre por sugestión
    - o Cierre de resumen, entre otros.,
- Servicio postventa
- Gran campeonato de ventas

**Duración: 12 horas**

Duración Total: 36 horas



## Metodología

Esta formación se impartirá en modalidad presencial. Dividido en 3 módulos individuales cada uno con un instructor especializado en el tema.

Los participantes participan activamente a través de prácticas, análisis de casos, discusiones y dinámicas de grupo. Videos y aplicación de conceptos aprendidos en el salón de clases.

La formación será activa-participativa, en la cual se utilizarán técnicas de simulaciones y casos prácticos, todo ello soportado con medios audiovisuales.



# FACILITADOR

## **Kirssy Lorenzo, MgM.**

**Coach Internacional certificada**



Ha formado a más de 15,500 personas en talleres, charlas, diplomados, charlas y conferencias en temas de coaching, liderazgo y PNL.

Es profesora y coordinadora universitario para los diplomados de: Coaching ejecutivo , Coaching para el éxito, Coaching y pnl Y Eneagrama en *Universidad*

*Dominico Americana, Universidad Psicología Industrial, UASD, Capacitación especializada CAES y Hamilton Jones.*

Es colaboradora en medios escritos como REVISTA NUESTROS HIJOS, REVISTA PANDORA, REVISTA ESTILO entre otros., además de participar en programas de radio y TV, de manera regular.

Ha escrito 5 libros sobre temas de coaching, liderazgo, inteligencia emocional y relaciones.

Posee una licenciatura en informática, Maestría en Mercadeo y Certificación internacional en coaching. Ha sido formada de la mano de Tony Robbins, el coach #1 del mundo y Arturo Orantes, figura importante del coaching en Latinoamérica.

**+ expertos en ventas invitados**



**Formando Líderes**  
**HAMILTON - JONES**  
Educación Continuada

## INFORMACION GENERAL

<b>Duración:</b>	<b>36 Horas</b>
<b>Días:</b>	<b>Martes y jueves</b>
<b>Horario:</b>	<b>6:00 a 10:00 p.m</b>
<b>Inicio:</b>	<b>15 Marzo 2018</b>
<b>Inversión:</b>	<b>RD\$ 18,000.00</b>
	<b>Pre-venta: RD\$16,500.00</b>
<b>Lugar:</b>	<b>Core Center, Naco</b>

## CONTACTOS

**Tel. (809) 274-7828**  
**[ventas@Hamiltonjones.edu.do](mailto:ventas@Hamiltonjones.edu.do)**