INICIAMOS 22 DE JUNIO DEL 2022

TALLER MASTER DE GESTIÓN DE

NEUROVENTAS

DURACIÓN
6 SEMANAS

LAS SESIONES
SE LLEVARÁN A CABO LOS DÍAS
MIÉRCOLES DE 18:30 A 20:30 HRS.

OBJETIVO

Proporcionar a los participantes las herramientas y técnicas para diseñar un programa de ventas personalizado tanto individual como para una organización de manera sistematizada, que te ayuden a aumentar el número de ventas. Tener una estrategia de publicidad inteligente. Conocer como el inconsciente y las emociones juegan un papel importante en la decisión de compra.

El comportamiento de una persona frente al consumo de productos y servicios involucra todas las actividades que anteceden, acompañan y suceden a las decisiones que la llevaran adquirlo.

Más del 90 % de las compras están impulsadas por motivos metaconscientes.
El tipo de producto o servicio que se comercializa tiene incidencia en todo el proceso.

ORIENTADO A

Empresarios, gerentes, ejecutivos, emprendedores, empleados, alumnos, servicio al cliente y para todos aquellos involucrados en el proceso de venta.

COMPETENCIAS

Atención al cliente, espíritu comercial, escucha, sensibilidad organizacional y comunicación. Identificación del potencial del mercado, lograr procesos de venta más efectivos y alcanzar la sistematización del proceso de venta. Aplicar ética al conocer las técnicas de neuromarketing con los consumidores.

Las sesiones Zoom se llevarán a cabo los días miércoles de 18:30 a 20:30 horas.

Aval académico: Universidad Humanista de las Américas

TEMARIO

MÓDULO I
ENTENDIENDO MI MERCADO Y LA FORMACIÓN DE MODELO ÚNICO DE VENTAS

Introducción al proceso de la venta
La relación de la organización con las ventas
El perfil del vendedor / ¿Te gusta o no vender?
Formando el equipo / estructura de ventas
El embudo de ventas (de contactos a clientes).
La escalera de valor

MODULO II
"LAS BASES DEL MERCADO Y SU CONDUCTA"

¿Qué es neuromarketing?
Neuromarketing con ética
Comportamiento y toma de decisión inconsciente del consumidor
Las emociones del consumidor

MÓDULO III
DEFINIENDO MI MERCADO Y ENCONTRANDO A MIS CLIENTES

Técnicas de prospección
- *Los prospectos en frio*
- *Las redes sociales*
- *Manejos de referidos*

LEADS (técnicas de manejo)
Fabricación del embudo de ventas
Sistematizando el proceso de ventas
Trabajo por objetivos
Aprovechamiento del tiempo.

MÓDULO IV
"MI CLIENTE" CÓMO PIENSA, PERSIVE Y SIENTE
¿Qué necesito saber de él?

Psicología de los consumidores (Teoría de los tres cerebros)
Estimulando los sentidos del consumidor
Reduzca las opciones, no canse el cerebro de los clientes
¿Qué precio está dispuesto el cerebro a pagar?

MÓDULO V
PASOS ELEMENTALES PARA MI PLAN DE VENTAS

El corre busines
Las ventas:
Directas/en línea/telefónica
Pasos de la venta
Objeciones

MÓDULO VI
TÉCNICAS DE PREPACIÓN DE LA FUERZA DE VENTAS EN FUNCIÓN DEL NEUROMARKETING

Psicología y comportamiento del Neurovendedor
Estructura del discurso de neuromarketing
Neuromarketing en redes sociales (YouTube, Facebook e Instagram)

CALENDARIZACIÓN

MÓDULO	HORAS ESTIMADAS PARA REVISIÓN EN PLATAFORMA	FECHA DEL MATERIAL EN PLATAFORMA EDUCATIVA	SESIÓN EN VIVO VÍA ZOOM	PONENTE
Módulo I	6	15 de junio del 2022	22 de junio del 2022.	Héctor Cepeda González.
Módulo II	6	23 de junio del 2022	29 de junio del 2022	Gerardo Rodarte.
Módulo III	6	30 de junio del 2022	6 de julio del 2022	Héctor Cepeda González.
Módulo IV	6	7 de julio del 2022	13 de julio del 2022	Gerardo Rodarte.
Módulo V	6	14 de julio del 2022	20 de julio del 2022	Héctor Cepeda González.
Módulo VI	6	21 de julio del 2022	27 de julio del 2022	Gerardo Rodarte.

El material académico y la invitación a la sesión Zoom estarán disponibles en nuestra plataforma educativa Aula Humanista, cada módulo se conformará de:

- *Videos de 30 a 40 minutos cada uno explicando el tema del módulo correspondiente.*
- *Material digital.*
- *Una sesión en vivo a través de la plataforma Zoom con el ponente correspondiente, en donde se realizará una actividad posterior, para llevar a la práctica lo aprendido en ese módulo.*

Al finalizar el curso se otorgarán Consultorías y Mentorías Estratégicas Personalizadas para conseguir los objetivos de marketing y ventas.

Público en general
Inscripción antes del 8 de junio
$2,000.00
Mensualidad 1 de julio
$2,000.00
TOTAL $4,000.00

Alumnos de la UHA
Inscripción antes del 8 de junio
$2,000.00
Mensualidad 1 de julio
$1,500.00
TOTAL $3,500.00

Al finalizar el Taller se entregará un Diploma por parte de la Universidad Humanista de las Américas con un valor curricular de 48 horas de acuerdo a criterios nacionales de educación continua.

La Coordinación de Educación Continua se reserva el derecho de posponer el diplomado si no se cubre el número mínimo de participantes requerido.

PONENTES

Lic. Gerardo Rodarte

Licenciado en Relaciones Internacionales con Acentuación en Comercio Exterior y Aduanas.

Estudios de Maestría en Humanidades en la Universidad de Monterrey.

Cursando Maestría en Psicología de la Salud en la Universidad Regiomontana.

Master en Coaching Humanista para Ejecutivos, Equipos/Grupos y Organizaciones con enfoque No Directivo.

Team Building, conferencias y programas de Coaching para ejecutivos, equipos y organizaciones en sesiones con Directivos, personal de mandos medios y operativos impartiendo talleres de autogestión,liderazgo, trabajo en equipo, comunicación efectiva e integración.

Lic. Héctor Manuel Cepeda González

Lienciado en Mercadotecnia.

Master en Psicologia Laboral y Organizacional.
Con una experiencia práctica por más de 30 años en el campo de la formación, el desarrollo e investigación de negocios y ventas.

Implementador de programas de desarrollo e impulso comercial para pymes comerciales.

UNIVERSIDAD HUMANISTA DE LAS AMÉRICAS
EXCELSO VOLUNTATE