



ENFOCANDO RESULTADOS®
CONSULTING GROUP

Neuroventas ¡La Venta Psicológica!

¡Conecta Emocionalmente con la Mente de tu Cliente! y ¡Conviértelo en un Fan de tu Producto o Servicio!



HECHOS

En el portafolio de Skills esenciales en un vendedor profesional, el conocimiento y dominio de **Neuroventas** otorga al equipo de ventas una clara ventaja competitiva. En la práctica comercial, es fundamental entender que el cerebro tiene el control absoluto de las satisfacciones, el placer y el dolor, el comprender este hecho y plasmarlo en una propuesta de negocios te permitirá mejorar tus niveles de conversión.



FECHA

NOVIEMBRE 21



HORARIO

9:00 AM A 7:00 PM



**8 horas de
Entrenamiento
Profesional**



FORMATO

**PROGRAMA PREMIUM
LIVE – ONLINE**



OBJETIVO:

Obtener conocimientos en Neuroventas te permitirá ejecutar tus procesos comerciales de forma eficaz, satisfactoria y con menor desgaste. Identificando todo aquello que a nuestro prospecto o cliente le mueve y motiva. Se trata de desarrollar una presentación inobjetable “ad hoc” que nos permita mejorar nuestra facturación.

BENEFICIOS:

Beneficios al asistir a Neuroventas, ¡La Venta Psicológica!:

- Incrementar tu facturación & tu ticket promedio.
- Mejorar tu tasa de conversión.
- Perfeccionar tus técnicas de venta e incorporar nuevos recursos de alta efectividad.
- Realizar una alianza con la Neurociencia, reduciendo el desgaste emocional al vender.
- Innovar, desarrollando nuevas técnicas de venta.
- Conocer el proceso mental del cliente al momento de la compra.
- ¡Saber qué decir! y ¡Cómo decirlo! ante diferentes escenarios y tipos de cliente.
- Activar los Neurotransmisores correctos de la mente del cliente en el proceso de venta.
- Conocer la estructura del cerebro triuno y cuáles son las frases que llaman su atención.
- Identificar claramente el valor funcional y el valor distintivo de tu producto o servicio.
- Aprender la metodología correcta para un Speech de ventas contundente.
- Desarrollar un neurodiscurso de ventas de alta efectividad que conecte con el cerebro reptiliano del cliente.
- Realizar una reingeniería en la estructura mental de un buen Neurovendedor.



DIRIGIDO A:

Representantes de Venta, Ingenieros de Servicio Técnico y Venta, Agentes Comerciales, Jefes, Supervisores, Gerentes y Directores de Venta, Empresarios, Ejecutivos y Directores que desean perfeccionar sus Skills de Venta.



PROGRAMA:

Neuroventas Se desarrolla a lo largo de 8 horas de entrenamiento profesional. Totalmente Live Online.

LOS TEMAS A CONSIDERAR SON:

1. Adaptación al Proceso de Venta
2. Alianza Neurociencia
3. Conceptos Neurovendedores
4. Proceso Mental en la Toma de Decisión
5. Valor Funcional vs Distintivo
6. Conocimiento del Cliente
7. Composición Neurodiscurso de Ventas
8. Estructura Mental del Neurovendedor





IMPORTANTE:

Neuroventas, La Venta Psicológica: Programa especialmente diseñado para dotar de herramientas y habilidades comerciales que nos permitan establecer conexiones positivas con la mente del cliente.

¡Las compras las realizamos en un 85% de forma inconsciente! La Neurociencia te permitirá activar neurotransmisores que influyen en la decisión de compra.

¡La retroalimentación es realmente poderosa lo que permite un impacto inmediato en su desempeño!

METODOLOGÍA:

Nuestros esquemas de enseñanza - aprendizaje son personalizados, el número de participantes es limitado, lo que favorece una mayor retroalimentación e interacción con el grupo.

Programa Premium Live Online Limitado a 45 Participantes: Lo que Garantiza para usted comunicación en tiempo real, mayor retroalimentación, personalización e interacción con nuestro Facilitador.



ROLE PLAYING



VIDEOS



DINÁMICAS



DISCUSIÓN



ANÁLISIS
DE CASOS



Enfocando Resultados



RESUMEN DEL FACILITADOR:

LIC. M.V.Z. Mauricio Acuña López

EXTRACTO PERFIL PROFESIONAL

Consultor Master

Enfocando Resultados Consulting Group

Ejecutivo con Sólida trayectoria en el área comercial a Nivel Directivo y Ejecutivo, Consultor y Facilitador Master en Programas de Formación Profesional para Desarrollo de Fuerza de Ventas en Enfocando Resultados Consulting Group.

Ejecutivo del Área Comercial con más de 30 años de experiencia, desempeñando posiciones como Ejecutivo de Ventas, Supervisor de Ventas, Jefe de Distrito, Gerente de Ventas, Gerente de Cuentas Clave, Kam Senior, Gerente Divisional y Director Comercial en empresas Multinacionales y Líderes en su Sector.

Experto en el Manejo y Desarrollo de Cuentas Clave y Estratégicas, cumpliendo responsabilidades en diferentes regiones del país y a nivel Internacional (Latam).

Responsable y líder del proyecto en la ejecución y alineación de estrategias comerciales de fusiones Inter compañías, Clientes y Distribuidores, rutas, carteras y zonas.

Colaborando para Industrial la Fama, Golosinas Azteca, Pepsico Internacional, Nestlé México entre otras importantes firmas. Con amplia trayectoria en diferentes segmentos y nichos de mercado en Canal Moderno, Abarrotero, Dulcero, Farmacéutico, Autoservicios y Canales Alternos; Gran Expertise en la Formación, Desarrollo y Dirección de Equipos de Trabajo de Alto Desempeño y Alto Compromiso.

Como consultor profesional ha participado en Programas de Asesoría Estratégica y Acompañamiento en Campo "Shadow Coaching" en la Industria de la Construcción, Metal Mecánica, Energías Renovables, Sorting, Clínica Médica, Refacciones y Servicios Industriales entre otros.

Experto en Gestión de Cuentas Clave y Estratégicas



TESTIMONIALES

LA VOZ DEL CLIENTE

¡CONTAMOS CON MÁS DE 1000 REFERENCIAS EN NUESTROS CANALES DIGITALES!

Te invitamos a conocer la opinión de nuestros Clientes.

<https://www.facebook.com/EnfocandoResultados/reviews/>



“ ¡Llamado a ser un nuevo Clásico en el Portafolio de Entrenamientos de Enfocando Resultados! Entrenamiento esencial en el desarrollo de Equipos de Venta, ¡Lo que se comparte no tiene desperdicio!

CARLOS ALBERTO ORTIZ ANZO

CEO | Enfocando Resultados CG

“ Gran Expertise del Expositor, excelente aterrizaje de los temas, con un enfoque muy práctico y profesional. Lo recomiendo ampliamente. Curso, muy recomendable.

CUAUHTEMOC LUGO VÁZQUEZ

Director Comercial | Aceros y Complementos Constructivos

“ ¡Me encantó! Estrategias claras y concretas, pero sobre todo importantes para cerrar la venta. Todo lo que se comparte es relevante.

CONCEPCIÓN LIMA POBLANO

KM Desarrollos | Asesora de Ventas



Enfocando Resultados

ALGUNOS DE NUESTROS PRINCIPALES CLIENTES

Entre algunas compañías que nos han distinguido con su confianza se encuentran:



Enfocando Resultados



ENFOCANDO RESULTADOS®
CONSULTING GROUP

800 839 0751

CONTACTO@ENFOCANDORESULTADOS.COM

WWW.ENFOCANDORESULTADOS.COM

@ENFOCANDORESULTADOS



GARANTÍA MONEY BACK

Nuestra política Comercial se fundamenta en la satisfacción total de nuestros clientes, si el entrenamiento no cumple con lo que se ha comprometido en el programa, la devolución de su inversión está garantizada.

INVERSIÓN: \$4,990 + IVA

LA INVERSIÓN CONSIDERA

- 8 Horas de Entrenamiento Live Online
- Materiales en Formato Digital
- Constancia de Habilidades Laborales (STPS)
- Diploma con Valor Curricular expedido por Enfocando Resultados SC
- Programa Limitado a 45 Participantes
- Garantía Money Back

MÉTODOS DE PAGO

- Transferencia Interbancaria
- PayPal
- Stripe

*Consulte términos y condiciones

