



En un mundo tan competitivo, ni la mejor idea se vende sola. Por alguna razón las personas prestan más atención al precio que al valor. El precio es lo que se paga, pero el valor es lo que se obtiene a cambio. Los consumidores no esperan cosas nuevas sino razones novedosas para consumir y adaptar los productos a su estilo de vida.

El cerebro es básico, tienes que entender que cuanto más básica y sencilla es la comunicación más efectiva puede ser.

Al cerebro le fascina que le diga que algo más está por pasar, que hay algo por descubrir. Tienes que venderle a la imaginación y generar expectativas. Las personas quieren comprar un bien o un servicio que signifique algo para

Categoría: Negocios y Carrera
Formato: Cursos online y Servicios de Suscripción

 Autor(a)
Jesus Muñoz

¿Ya tienes el producto? [Accede ahora →](#)

Este es un producto digital. Recibirás las informaciones para acceder a él a través de email.

Contenido

01 SESION 1 ¿PORQUE NEUROVENTAS?

- INTRODUCCION Y ORIGEN
- NEUROCIENCIA, PSICOLOGIA Y ECONOMIA
- Cerebro Femenino, Cerebro Masculino

02 SESION 2 CUALIDADES DE UN NEUROVENDEDOR

- LAS 3 DEL VENDEDOR

03 SESION 3 EL JUEGO MENTAL EN ESTRATEGIAS

- SI, CLAAARO; ERES EL UNICO!!!
- ESTRATEGIAS DE PRECIO (NEUROPRECING)
- VENDE EL LOGRO EMOCIONAL ESPERADO

04 SESION 4 METODOLOGIA ASENTIR PART1

- INTRODUCCION Y BASES DE LA METODOLOGIA ASENTIR
- Anticipa
- Modelo Sorprende
- OBJECIONES UN PASO ADELANTE DEL CLIENTE

05 SESION 4 METODOLOGIA ASENTIR PART2

- Ejemplo
- Novedoso. Crea Clientes Felices
- DIRECTO AL GRANO, EFICIENTE EN EL TIEMPO
- INTERACTUA Y PROSPECTA
- Recuerdame!

