RENGLÓN UNO
CAPACITACIÓN A DISTANCIA

NEUROMARKETING Y NEUROVENTAS

Cómo venderle a la mente del consumidor

Curso Online
Sincrónico y Asincrónico

OBJETIVOS

- Entender qué cosas atraen a la mente del ser humano para vender más y mejor.
- Identificar la incidencia en términos emocionales que se genera al adquirir o ser expuesto a un producto.
- Comprender y satisfacer, cada vez mejor, las necesidades y expectativas de los clientes.
- Aprender a utilizar los 5 sentidos para “enamorar” a nuestros clientes.

METODOLOGÍA

Curso Online. Teórico-Práctico. Para cumplir con los objetivos del programa se aplicaran conceptos teóricos que serán apoyados con ejemplos prácticos, totalmente aplicables y muchos de los ejemplos estarán relacionados con la vida laboral de los participantes.

¿A QUIÉN ESTÁ DIRIGIDO?

El curso está dirigido a todas aquellas personas interesadas en conocer la materia; a aquellas vinculadas al área comercial de empresas de tangibles e intangibles: Jefes de Venta, Supervisores de Ventas, Vendedores, o quienes aspiren a serlo. También es apropiado para aquellas personas que quieren iniciar su actividad en el área comercial y de Marketing, estudiantes, pequeños empresarios, profesionales.

CERTIFICACIÓN

Diploma de participación.
Se entrega en formato digital con código QR que certifica su veracidad.

INICIO, DURACIÓN Y FRECUENCIA

Duración: 3 clases - Inicio: 10 de junio de 2024.
Frecuencia: Lunes y miércoles de 19 a 20:30 hs.

TEMARIO

- Fundamentos de neurociencia aplicados al marketing.
- Qué es neuromarketing.
- Cómo funciona el cerebro. Tres niveles cerebrales.
- ¿Por qué realmente compramos?
- Consejos de la neurociencia para vender más.
- Las emociones en la toma de decisiones.
- Los colores, los olores y los sonidos.
- Estructura de un speech de neuroventas.
- Aplicaciones del neuromarketing.

DOCENTE

Lic. Sergio Fraga, MBA
Licenciado en Sociología por la Universidad de la República.
Posgraduado en Marketing por la Universidad Católica del Uruguay.
M.B.A. – Master en Administración y Dirección de Empresas por la UDE – Universidad de la Empresa.
Es consultor de Marketing y Telemarketing desde hace 20 años.

COSTO DEL CURSO Y FORMAS DE PAGO

FORMAS DE PAGO	COSTO DEL CURSO
Tarjeta de Crédito	Hasta 12 cuotas $ 308.- (Total: $ 3.700)
Contado con Descuento	**$ 2.900.-**

IMPORTANTE

Los gastos con capacitación de dependientes regulares de empresas, son pasibles de deducción en la liquidación del IRAE.

Inscriptos en el Registro Único de Entidades de Capacitación (RUEC) del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social Nº 1336.

Inscriptos en el Registro Único de Proveedores del Estado (RUPE).

Inscriptos en Instituto Nacional de Empleo y Formación Profesional (INEFOP) Nº 003.