



## Diplomado en **Neuromarketing y Neurosales**

Intensidad: 90 horas

Horario: viernes de 6:00 p.m. a 9:00 p.m.

Sábado de 8:00 a.m. a 12:00 m.

Lugar: Museo Casa Lleras Calle 70A No. 7 – 37

## Justificación

Los profesionales comerciales están enfrentando retos cada vez más complejos para poder conquistar la preferencia de los consumidores, por tal razón resulta fundamental activar los mecanismos y procesos de Neuromarketing y Neurosales.

En el diplomado se abarcarán los elementos técnicos y científicos de estos mecanismos, brindando al participante la posibilidad de acceder a herramientas, casos y proyectos, tales como: métodos de contrastación de ventas, segmentación de canales, nuevas rutas al mercado y tendencias comerciales vigentes.

Este curso está dirigido a líderes y miembros de equipos comerciales, en las áreas de ventas, marketing, trade marketing y servicio al cliente, que buscan diferenciarse comercialmente y establecer conexión con sus clientes y consumidores de manera efectiva, mejorar el posicionamiento comercial y generar nuevas estrategias comerciales.

## Objetivo

En este diplomado se estudian los fundamentos y técnicas de Neuromarketing y Neurosales aplicando las herramientas y estrategias integrales, que le permitirán al participante desarrollar nuevas estrategias comerciales y mejorar de manera eficiente la competitividad comercial de las empresas.

## Objetivos específicos

- Aproximar a los participantes a los procesos y técnicas de Neuromarketing y Neurosales.
- Desarrollar en las participantes potencialidades para mejorar el desempeño de equipos comerciales bajo las estrategias de Neuromarketing y Neurosales.
- Desarrollar competencias para la consecución de resultados comerciales basados en cierres de venta efectivos, a través de herramientas y procesos de Neuromarketing y Neurosales.
- Aproximar a los participantes en las nuevas tendencias y oportunidades de negocio, basados en los nuevos procesos comerciales.

## Contenido

### Módulo 1. Comportamiento y psicología del consumidor

- Análisis sociocultural
- Métodos de investigación
- Desarrollo de Materiales de comunicación
- Efectividad en la comunicación verbal y no verbal
- Nuevas tendencias
- Técnicas de activación comercial

### Módulo 2. Descubrimientos de la Neuroventas

- Cerebro
- Emociones
- Cuerpo
- Gente
- Análisis

### Módulo 3. Introducción al Neuromarketing y Neurosales

El módulo tiene como objetivo aproximar al estudiante a los conceptos básicos de Neuromarketing y Neurosales, que le permitirán conocer cómo acercarse de manera eficiente a clientes y consumidores estableciendo una conexión directa con ellos.

- Historia del Neuromarketing y Neurosales.
- Las Neurociencias y sus aplicaciones comerciales

- Neuromarketing y Neurosales en el proceso comercial
- El cerebro como activador y generador de demanda
- La mente como activador fundamental
- 3 Hemisferios
- Bases científicas del Neuromarketing

### Módulo 4. Bases y desarrollo del Neuromarketing y Neurosales

- Tecnologías en la validación de los procesos de Neuromarketing y Neurosales
- Bases científicas
- De lo tradicional a lo disruptivo
- Formas y procesos de activación
- Inteligencia emocional en los procesos de compra y venta

### Módulo 5. Modelo de Neurosales

- Botón instintivo
- Selling Stories
- Modelos de ventas
- Identificando y aplicando estrategias – señales de compra
- Desarrollando y aplicando habilidades de comunicación para vender
- La ley de los números
- El ser, parte clave

### Módulo 6. Venta Neurorelacional

- Preparación
- Prospección

- Iniciando relación comercial
- Desarrollando acompañamiento
- Requerimientos accionables
- Descubriendo necesidades

### **Módulo 7. Las nuevas tecnologías cómo impactan en Neuromarketing y Neurosales**

- Ventas por WhatsApp
- Ventas por Instagram
- Franquicias Digitales
- Taller y curso práctico basado en la nueva tendencia

### **Módulo 8. Desarrollo de estrategias**

Basados en los aprendizaje durante el diplomado, este módulo estará enfocado en desarrollar ya sea una nueva estrategia comercial o un proyecto de emprendimiento, ofreciendo la oportunidad de crecimiento profesional en la industria, o como empresario comercial.

### **Educación Continua**

PBX: 242 7030 Ext: 1160 y 3956  
educacion.continuada@utadeo.edu.co  
Carrera 4 # 23 - 76 Piso 2  
Bogotá, Colombia

VIGILADA MINEDUCACIÓN

17.01.2019