

Categorías: Comercio y marketing

OBJETIVOS

Saber aumentar las ventas entendiendo y conociendo el cerebro instintivo para llegar al inconsciente de tu consumidor y venderle sin venderle

CONTENIDOS

Unidad 3. Estrategias infalibles de ventas. 1. El cerebro reptiliano o instintivo. 2. ¿Cómo estimular el cerebro reptiliano? 3. Pasos para influir en el cerebro reptiliano. 4. Balanza entre el cerebro límbico y el instintivo. 5. Clave: Ganancia o pérdida, ¿qué es más fuerte para el cerebro reptiliano? 6 Tres factores a tener en cuenta para vender más al cerebro reptiliano. 6.1 El efecto halo (halo effect).6.2 Efecto arrastre (bandwagon effect). 6.3 Efecto anclaje (anchoring). 7. Proceso comercial actual. 7.1 Emociones básicas. 7.2 Conclusión sobre vender. 7.3 Aclaración. 8. Conclusión.

