

# Neuroventas (Pasos de Venta a Negociación Exitosa)

criteria

Modalidad: curso e-Learning Duración: 6 horas

---

Categorías: Comercio y marketing

## OBJETIVOS

Entender el valor simbólico de una venta para hacer ventas emocionales y darle al cliente el "verdadero" motivo para comprarte

## CONTENIDOS

Unidad 4. Pasos de venta a negociación exitosa. 1. El valor simbólico y las ventas. 2. Cómo encontrar el valor simbólico. 2.1 Investigar. 3. El valor simbólico y las diferentes culturas. 4. El valor simbólico del dinero. 5. En los productos de precio alto, el valor simbólico pasa de ser importante a ser imprescindible. 6. Cómo comunicar el valor simbólico: el lenguaje simbólico. 7 Los valores simbólicos y el poder simbólico de los valores (caso de estudio).

