

Categorías: Comercio y marketing

OBJETIVOS

Saber once claves que no pueden faltar en tu estrategia de ventas para tener una alta probabilidad de cierre

CONTENIDOS

Unidad 6. Las tres pirámides de una neuro-venta exitosa. 1. Pirámide sobre cómo influyen los procesos psicológicos superiores en el consumo. 1.1. Atención /Percepción. 1.2 .Lenguaje. 1.3 Aprendizaje. 1.4 Memoria. 1.5 Pensamiento. 2. Pirámide de proceso de decisión de compra. 2.1 Captar la atención. 2.2 Conseguir emoción. 2.3 Lograr Recordación. 3. Pirámide de los ases de una venta exitosa. 3.1 Aumentar el Placer. 3.2 Reducir miedos. 3.3.Ahorrar energía.

