



# NEUROVENTAS Y SUS PRINCIPIOS FUNDAMENTALES

GUÍA DIDÁCTICA

**10 HORAS**

## ÍNDICE

Objetivos .....	3
<input type="checkbox"/> Objetivo general .....	3
<input type="checkbox"/> Objetivos específicos .....	3
Contenidos .....	4
Metodología didáctica .....	5
Evaluación .....	6

# Objetivos

---

## □ **Objetivo general**

- Dar a conocer un nuevo enfoque de Ventas, basado en las más revolucionarias teorías neurocientíficas, que permita crear nuevas competencias y una nueva visión de la Gestión Comercial.

## □ **Objetivos específicos**

- Mostrar a los participantes de la acción formativa las claves más relevantes de la Neuroventa que les pueda ayudar a potenciar las transacciones comerciales.
- Proporcionar a los participantes conceptos, técnicas y estrategias para poner en práctica en la gestión comercial.
- Adquirir un enfoque moderno de las ventas, basado en las más innovadoras teorías neurocientíficas.
- Conocer cómo funciona el cerebro del consumidor.
- Aprender como trabajar conscientemente el área lógica y argumental de nuestro cerebro, con el lado más emocional para obtener resultados impactantes en nuestros clientes.
- Fomentar la conexión emocional con el cliente.
- Descubrir y potenciar sus recursos y habilidades ante el cliente.
- Mejorar la satisfacción personal y profesional.
- Desarrollar el enfoque a la acción evitando la procrastinación.

## Contenidos

---

<b>Neuroventas y sus principios fundamentales</b>	<b>Tiempo estimado de dedicación</b>
¿Qué son las Neuroventas?	<b>19 minutos</b>
El comercial y sus creencias limitantes. Cómo cambiar la lógica en las ventas.	<b>18 minutos</b>
El comercial y la gestión emocional. Cómo mejorar la experiencia de mi cliente.	<b>16 minutos</b>
El comercial y los auto-sabotajes.	<b>23 minutos</b>
El comercial, la zona de confort y el enfoque a la acción.	<b>14 minutos</b>
<b>Cuaderno de actividades</b>	<b>8,30 horas</b>
<b>Tiempo total</b>	<b>10 horas</b>

## Metodología didáctica

---

Esta acción formativa basada en videopíldoras, es un tipo de enseñanza que responde a necesidades de aprendizaje concretas durante un período corto de tiempo. Enfocada en el saber hacer.

Se transmite un contenido clave de forma rápida y eficaz, que favorece la motivación del alumnado.

Cada una de las videopíldoras trabaja un aprendizaje exclusivo, de forma que no dependa una de la otra, sino que trabajen conceptos independientes.

Cada videopíldora precisa ser visualizada al menos 3 veces para un aprendizaje óptimo.

Finalmente, se llevará a cabo la evaluación del alumnado mediante varias actividades de evaluación. Estas actividades de evaluación cumplen con las siguientes características:

- **Contextualizada.** Parten de un contexto profesional, común y concreto, que sitúe al alumnado en una problemática fácilmente extrapolable al entorno laboral.
- **Práctica.** El objetivo de la actividad va más allá de la reproducción fiel del contenido. A partir de un enunciado debidamente contextualizado el alumnado debe ser capaz de responder al mismo poniendo en práctica los contenidos visualizados, teniendo que reflexionar y elaborar la respuesta, evidenciando así la correcta asimilación de contenidos de las videopíldoras.

En esta acción formativa, llamada Neuroventas y sus principios fundamentales, nos centraremos en una metodología basada en la observación, el descubrimiento y la reflexión. Además, contamos con un *cuaderno de actividades*, en el que encontrarás éstas mismas con sus tareas individuales. Estas tareas pueden ser de auto-observación, registro, reflexiones dirigidas o conclusiones.

## Evaluación

---

La evaluación del alumnado se realizará en base a:

***Requisitos mínimos para la superación del curso:***

- Trabajar al menos el 75% de los contenidos de la acción formativa durante el periodo lectivo, aunque para un correcto aprendizaje de los contenidos, es recomendable visualizar el 100% de los mismos.
- Realizar las actividades propuestas.