

Neuroventas: Neurociencias Cognitivas aplicadas a la Gestión Comercial

Área de Economía y Jurídica



*Curso
semipresencial*

NEUROVENTAS



Pontificia Universidad
JAVERIANA
Bogotá

Educación Continua
y Consultorías

Neuroventas: Neurociencias Cognitivas aplicadas a la Gestión Comercial

Área de Economía y Jurídica

JUSTIFICACIÓN:

La actividad comercial está experimentando grandes desafíos por el avance tecnológico, de las comunicaciones y el conocimiento acerca del funcionamiento del Cerebro. El rol del vendedor se está redefiniendo en términos de las experiencias que debe construir con sus clientes. El vendedor tradicional resulta ya insuficiente para satisfacer las demandas de los clientes cada vez más exigentes e informados.

El nuevo profesional de las ventas debe incorporar y desarrollar competencias comerciales que permitan alinearse con las estrategias de la empresa por un lado, y las expectativas y necesidades de los clientes por el otro.

Las neurociencias traen nuevos conocimientos, descubrimientos y oportunidades para redefinir la manera en que los vendedores y asesores comerciales interactúan con el mercado y los clientes. Por ello, éstos, deberán exhibir nuevas habilidades sociales y emocionales para remplazar a las tradicionales y repetidas técnicas comerciales utilizadas.

Por lo expuesto, es necesario, aprender, entender y asumir un nuevo estilo que cambia no sola la manera de realizar ventas, sino también, la formas que tienen las organizaciones de relacionarse con sus clientes.

OBJETIVO GENERAL

Que los participantes logren:

- Adquirir una visión global de la neurociencia y conocer sus potencialidades en el mundo del marketing.
- Mejorar habilidades de comunicación e interacción para la construcción de experiencias comerciales orientadas a resultados.
- Desarrollar habilidades sociales y emocionales orientadas a la actividad comercial.



Neuroventas: Neurociencias Cognitivas aplicadas a la Gestión Comercial

Área de Economía y Jurídica

INTENSIDAD HORARIA

24 horas presenciales

Modalidad Virtual 3 (tres) Webinars de 2 hs cada uno.

Total 30 hs.

METODOLOGIA

Se utilizan casos, ejercicios, roles plays, practicas y entrenamiento, además de material audio visual que promueve una alta participación de los asistentes.

Aplicamos el Modelo CIMA desarrollado por Fundación Alta Escuela:

- **Concientizar**

Sensibilización para nuevos niveles de conciencia

- **Incorporar**

Desarrollar habilidades genéricas claves. Entrenar competencias comerciales.

- **Modelizar**

Identificar las situaciones y contextos que requerirán aplicar lo aprendido

- **Aplicar**

Entrenar la voluntad, generando compromisos de acción que se traduzcan en hábitos y buenas prácticas

DIRIGIDO A:

El Programa está orientado a ejecutivos comerciales, Gerentes y Jefes de Ventas o de equipos comerciales, Emprendedores y Consultores, que deseen incorporar y adicionar las herramientas, prácticas y competencias de las Neurociencias Cognitivas, a sus prácticas profesionales comerciales.



Neuroventas: Neurociencias Cognitivas aplicadas a la Gestión Comercial

Área de Economía y Jurídica

CONTENIDO ACADÉMICO:

MÓDULO I Bases y Fundamentos de Neuromarketing Dia 1 - 8 Horas:

Objetivos Específicos:

1. Comprender los bases neurobiológicas y su implicancias en los procesos comerciales.

CONTENIDOS

- Fundamentos del Neuromarketing aplicado. Bases Científicas.
- Estructura y función Cerebral.
- Neuronas, redes neuronales y neurotransmisores.
- Percepción y Atención a estímulos comerciales.
- Funciones básicas de las diferentes regiones del cerebro.
- Mapa de los circuitos del cerebro.

MÓDULO II Modelo Comercial de Neuroventas Dia 2 - 8 Horas:

Objetivos Específicos por modulo:

1. Comprender el modelo comercial utilizando conceptos y aplicaciones de neurociencias cognitivas.
2. Desarrollar nuevas habilidades comerciales en base al funcionamiento cerebral y el comportamiento del cliente.
3. Incorporar estrategias de impacto y efectividad en las ventas.

CONTENIDO

- El modelo comercial CEPA
- Proceso de Construcción de Valor para los clientes.
- Construcción de Experiencia y rastro en la Memoria.
- Sistemas de Recompensa y Aversión a la Perdida.
- Desarrollo de la Cognición Social en las actividades comerciales
- Sistemas Atencionales y de percepción.



Neuroventas: Neurociencias Cognitivas aplicadas a la Gestión Comercial

Área de Economía y Jurídica

MÓDULO III Gestión de Equipo Comercial Dia 3 – 8 Horas

Objetivos Específicos por modulo:

1. Aplicar herramientas para la indentificación de estilos y comportamientos de compras.
2. Incorporar competencias para la gestión de vendedores y equipos comerciales basado en neurociencias cognitivas.

CONTENIDO

- Estilos cognitivos o dominancia cerebral
- Especialización funcional
- Diseño de plan individual de desarrollo basado en modelos mentales.
- Estilos de comunicación y personalidad.
- Aplicación diagnóstica de test tipos de personalidad.
- Diagnóstico y seguimiento en planes individuales y colectivos.
- Neurofeedback e intervención.

FACILITADORES

Lic. Mariano Lescano

- Doctorando en Neurociencias Aplicadas (Universidad Maimónedes, Buenos Aires)
- Lic. en Administración.
- Certificado en la Metodología Belbin de Competencias de Equipos – otorgada por Belbin Internacional
- Practitioner en PNL(Esc. Argentina de PNL & Coaching – Bs. As.)
- Especialista en Dirección de Recursos Humanos (Universidad de Belgrano – Bs.As.)
- Especialización en Neuroeducación (Asociación Educar - Bs. As.)
- Certificación Internacional en Constelaciones Estructurales Sistémicas – otorgada por Mathias Varga e Insa Sparrer (Geiser – Colombia)
- Coach Ejecutivo con más de 2.500 horas de experiencia.
- Coach de Equipos Comerciales con más de 1.500 horas de experiencia.



Neuroventas: Neurociencias Cognitivas aplicadas a la Gestión Comercial

Área de Economía y Jurídica

- Profesor Adjunto Universidad Nacional de Santiago del Estero.
- Profesor de Doctorado – Universidad Maimónides (Buenos Aires).
- Director del Posgrado de Coaching Organizacional en UNSE
- Director de la Certificación de Coaching Sistémico de Equipos
- Director de la Certificación Profesional de Coaching en Fundación Alta Escuela
- Facilitador y Entrenador de Personas en habilidades de Comerciales, Liderazgo, Trabajo en Equipo y Comunicación en ámbitos organizacionales – Indoor y Outdoor, con más de 15 años de **experiencia**.

Mg. Héctor Olmos Arévalo

- Certificado en la Metodología Belbin de Competencias de Equipos – otorgada por Belbin Internacional
- Especialización en Neuroeducación (Asociación Educar - Bs. As.)
- Facilitador Certificado de la Metodología Lego Serious Play (Rasmussen Internacional – Licencia: #372LC)
- Conductor de Reingeniería de Equipos con PNL de 4ª Generación – Certificación Internacional de la Asociación Latinoamericana de PNL (Neuro Corp. Ecuador)
- Posgrado en Psicología Organizacional (Universidad de Belgrano – Bs. As.)
- Especialización en Comunicación y PNL (Esc. Argentina de PNL & Coaching – Bs. As.)
- Constelador Organizacional – Certificación Internacional en Systemic Management y Constelaciones Organizacionales (Infosys – Talent Manager – Portugal).
- Certificación Internacional en Constelaciones Estructurales Sistémicas – otorgada por Mathias Varga e Insa Sparrer (Geiser – Colombia)
- Coach Ejecutivo con más de 3.500 horas de experiencia.
- Coach de Equipos con más de 1.800 horas de experiencia.
- Director del Posgrado de Coaching Organizacional en Universidad San Pablo T
- Director de la Certificación de Coaching Sistémico de Equipos
- Director de la Certificación Profesional de Coaching en Fundación Alta Escuela
- Facilitador y Entrenador de Personas en habilidades de Liderazgo, Trabajo en Equipo y Comunicación en ámbitos organizacionales – Indoor y Outdoor, con más de 15 años de experiencia.
- Mentor Coach en 3C Mentoring – con 10 ediciones de su programa de Mentoring On Line para Coaches que quieran certificar en ICF.



Neuroventas: Neurociencias Cognitivas aplicadas a la Gestión Comercial

Área de Economía y Jurídica

INFORMACIÓN ADICIONAL

CERTIFICADO

La Pontificia Universidad Javeriana otorgará certificado de participación a quienes hayan asistido por lo menos al 80% de las sesiones presenciales y virtuales programadas.



Pontificia Universidad
JAVERIANA
Bogotá

Educación Continua
y Consultorías