

Neuroventas

@accresio

@mariafloresarata

¡Te damos la **bienvenida!**



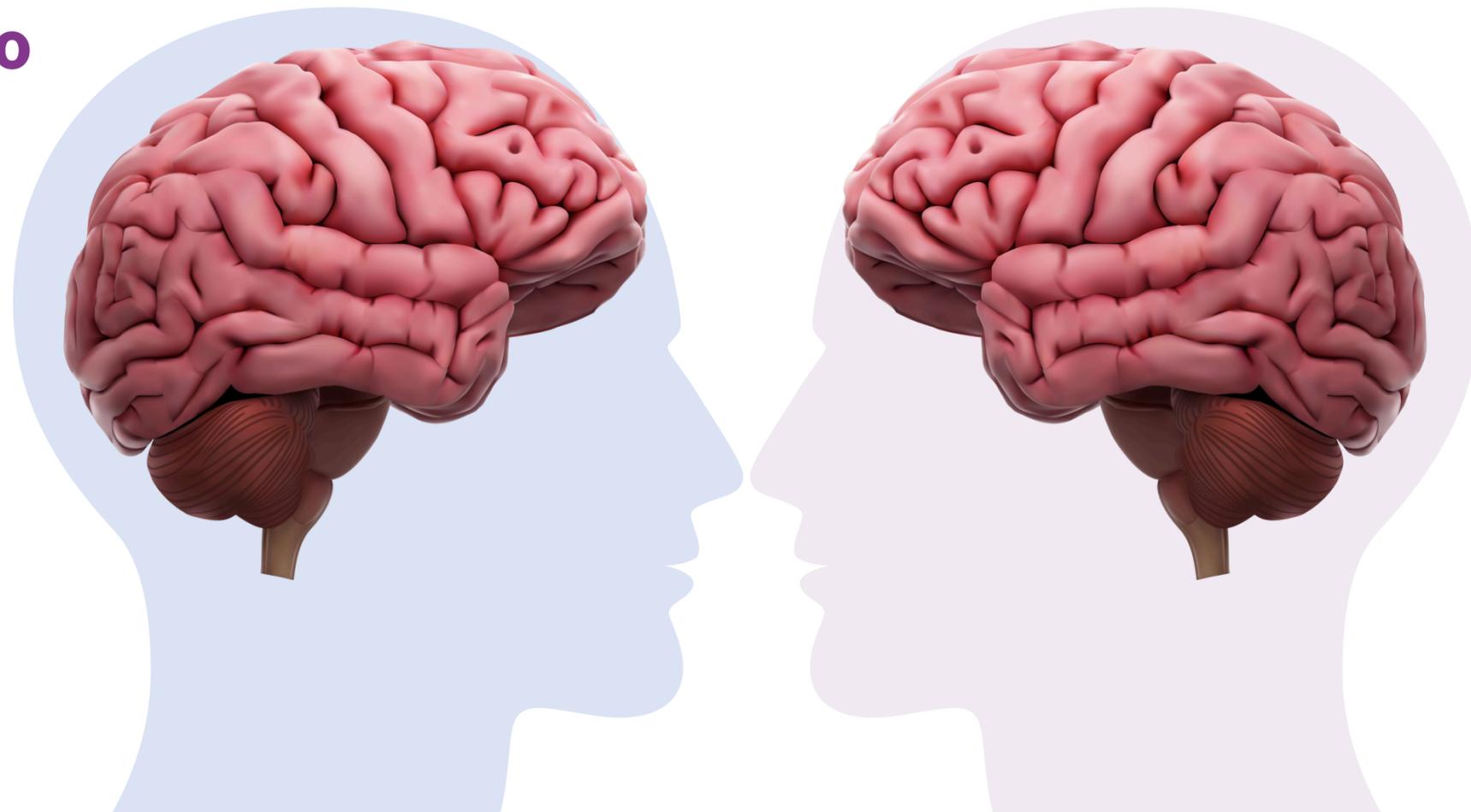
Objetivos de esta charla

- ✓ Conocer las habilidades necesarias para ejercer **influencia positiva** en clientes, con el fin de potenciar **resultados** ganar-ganar que refuercen una sólida **relación** a lo largo del tiempo.
- ✓ Conocer el método RIPOC por objetivos.



¿Qué son las Neuroventas?

Son un conjunto de estrategias comerciales que implican **la comprensión del funcionamiento del cerebro** del comprador a la hora de comprar.



Neuroventas

PNL

Programación

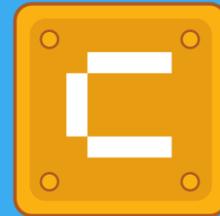
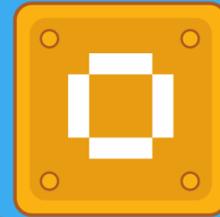
Neurolingüística

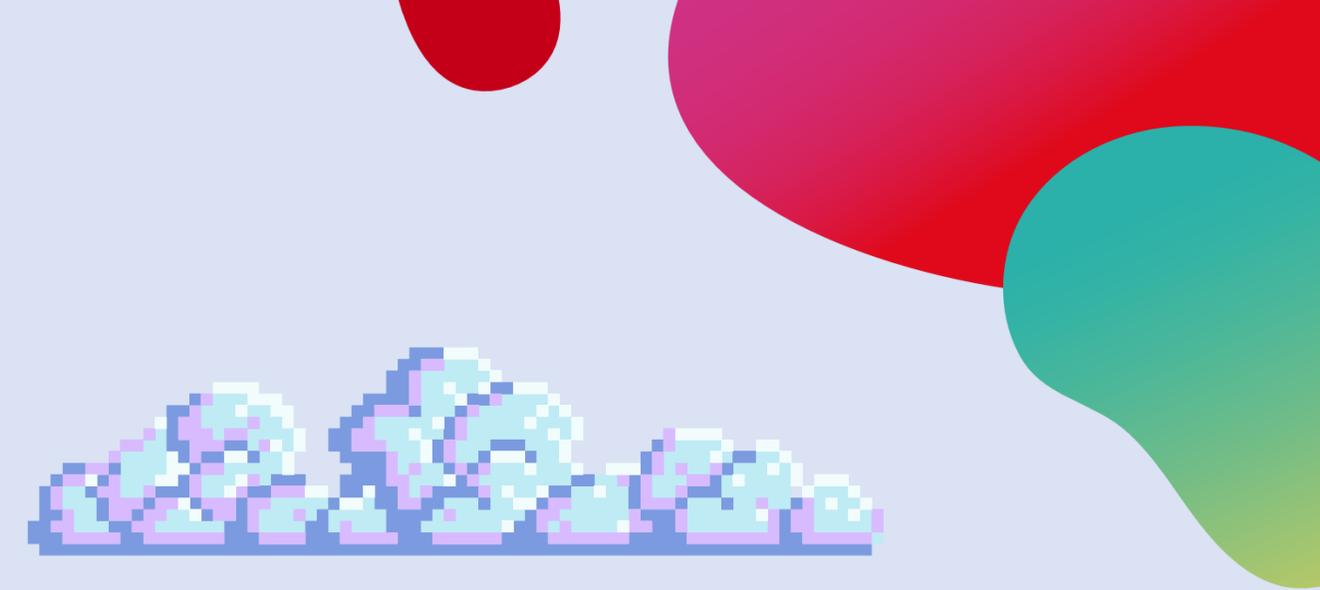


NIVEL 1 RAPPORT



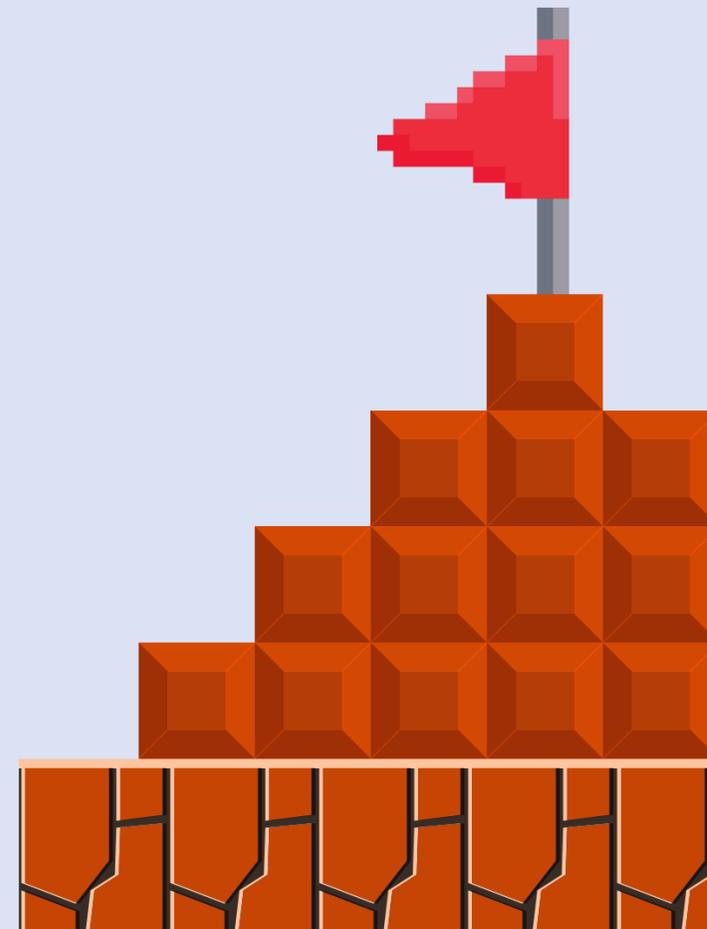
A





OBJETIVO Lograr el Rapport

$$\text{CAPTAR SU ATENCIÓN} + \text{GENERAR CONFIANZA} = \text{RAPPORT}$$



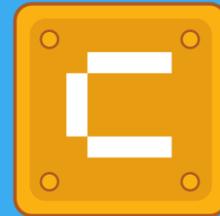
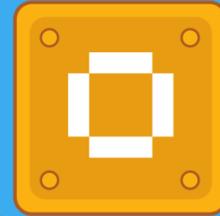
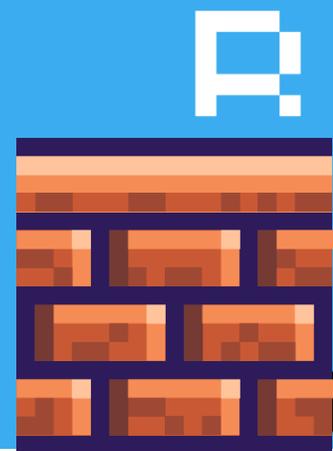
Cómo lograr el Rapport

Activando las neuronas espejo:

- ✓ CONTACTO VISUAL
- ✓ SONRISA
- ✓ OBSERVAR
- ✓ ESCUCHAR
- ✓ ACOMPASAR



NIVEL 2 INFORMACIÓN



NIVEL 2

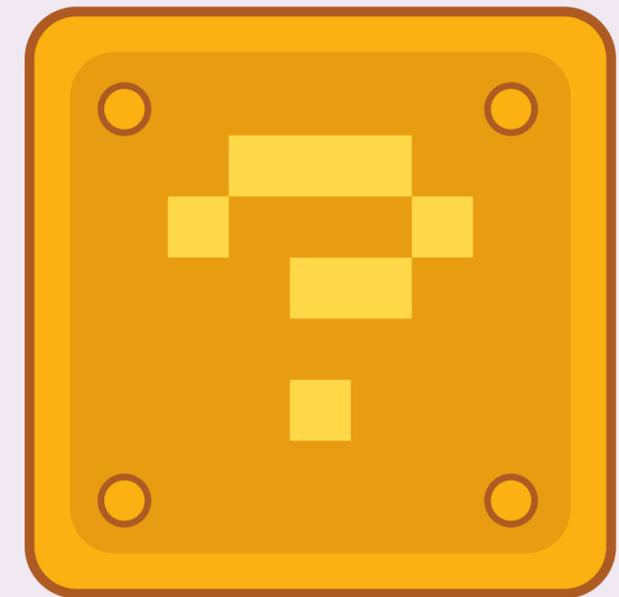
INFORMACIÓN

OBJETIVO

Obtener la Información necesaria sobre sus necesidades y estilos de comunicación.

CÓMO

Haciendo BUENAS preguntas mediante estrategias de indagación.
Observando y escuchando.



Obtener información

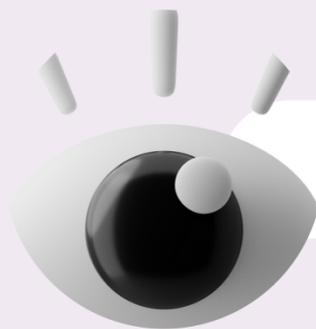
Preguntas abiertas

- ¿Qué? ¿Cuándo? ¿Quién? ¿Dónde?
¿Cuánto? ¿De qué manera? ¿Para qué?
- Sirven para: obtener información, aclarar significados.
- Se centran en la persona.

Preguntas cerradas

- Afirmaciones con signo de pregunta.
Respuesta SÍ/NO
- Sirven para: verificar información.
- Se centra en la información

Estilos de comunicación



Visual

Hablan rápido y dibujan con la manos.
Piensan en imágenes y saltan fácilmente de un tema a otro.
Piensan de forma más global.
Necesitan VER lo que estamos diciendo.



Auditivo

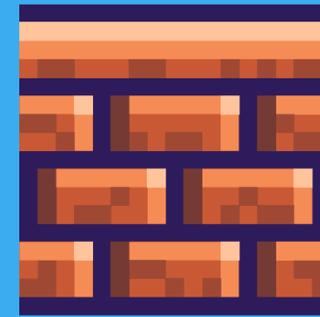
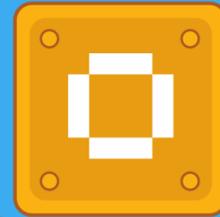
Habla muy lento y no usan mucho las manos.
Piensan de forma más lineal. Paso a paso.
Orientadas al detalle.



Kinestésico

Su voz y cuerpo está más tomado por sus emociones.
Se dejan guiar por su intuición y su SENTIR más que con su PENSAR.

NIVEL 3 PROPONER



A



NIVEL 3 PROPONER

OBJETIVO

Proponer una solución acorde a ESE cliente

CÓMO

Adecuando mi lenguaje a ESE cliente

IMAGINA QUE TIENES
QUE PAGAR POR CADA
PALABRA QUE DECÍS.

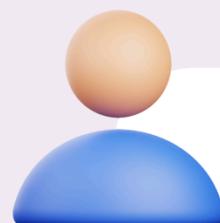


Características vs. Beneficios



CARACTERÍSTICAS

Centrado
en **el producto**



BENEFICIOS

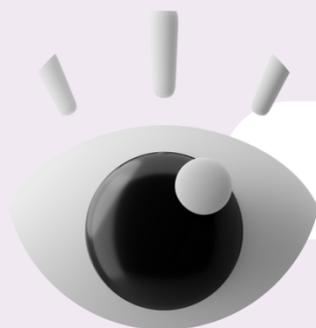
Centrado
en **ese cliente**



VENTAJAS

Compara con la
competencia

¿Cómo les vendemos?



Visual

Distancia amplia
Crear imágenes
Ir al grano



Auditivo

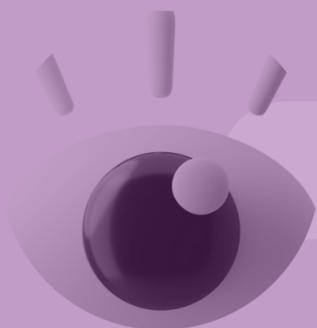
Ir paso a paso
Énfasis en el detalle
Usar palabras textuales del cliente



Kinestésico

Cercanía física.
Conexión emocional

¿Cómo les vendemos?



Visual

Distancia amplia
Crear imágenes
Ir al grano



Auditivo

Ir poco a poco
Énfasis en el detalle
Usar palabras textuales del cliente

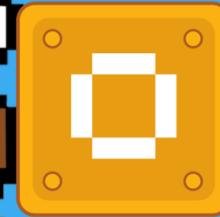
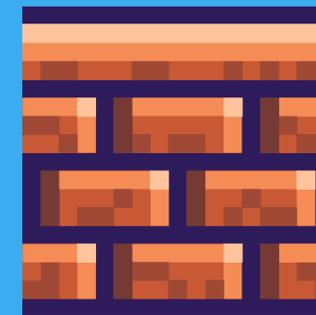
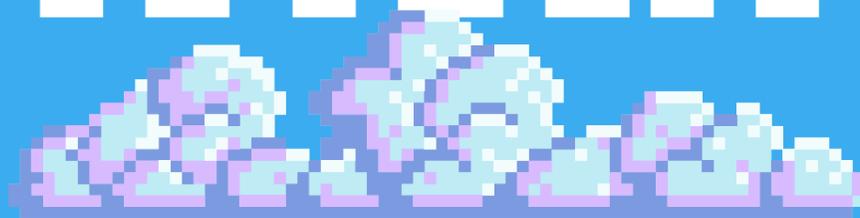


Kinestésico

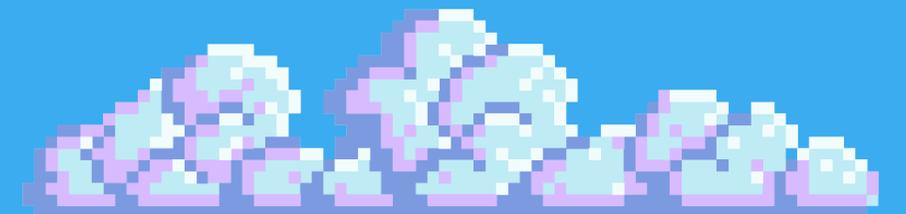
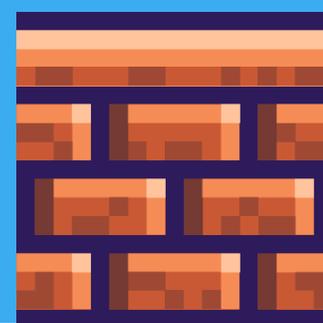
Cercanía física.
Conexión emocional

ACOMPASAR

NIVEL 4 OBJECCIONES



A



NIVEL 4

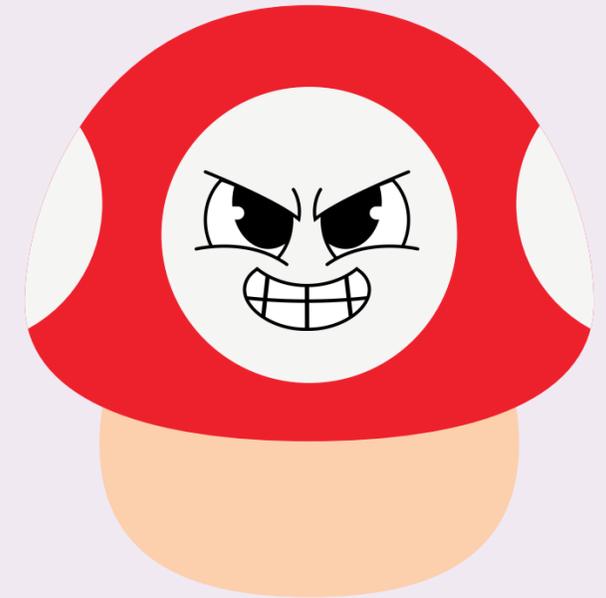
OBJECIONES

OBJETIVO

Rebatir objeciones y convertirlas en una oportunidad de cierre.

CÓMO

Frenando antes de responder.
Siguiendo el proceso de Objeciones



Manejo de objeciones



Objeción

¿Entiendo lo que me está diciendo?

NO

SI

Indago

Empatizo

Trato la objeción

Verifico conformidad

SÍ

Estado mental pleno de recursos

Cómo tratar cada objeción

Real

Desconocimiento

Indiferencia

Evasiva

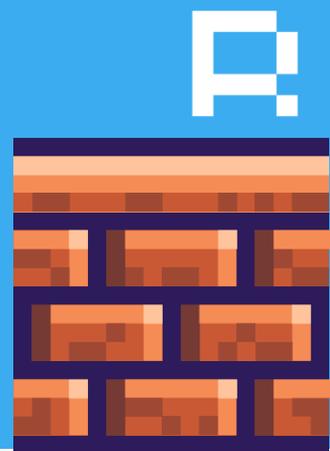
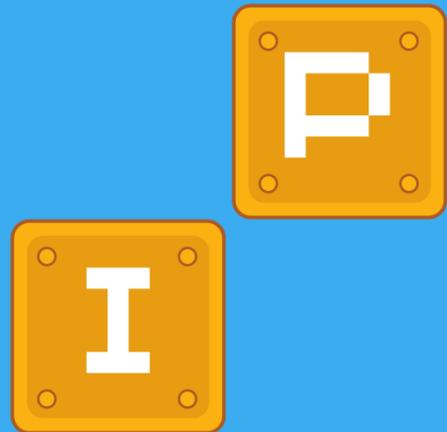
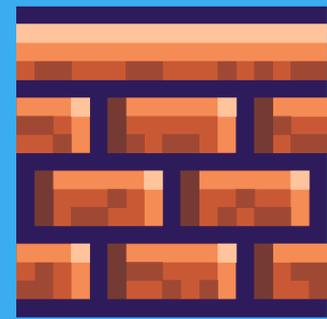
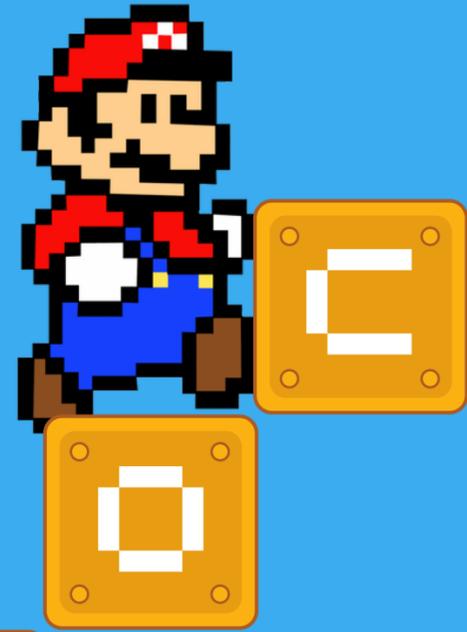
Compensar

Presentar

Verificar necesidad

Indagar

NIVEL 5 CIERRE



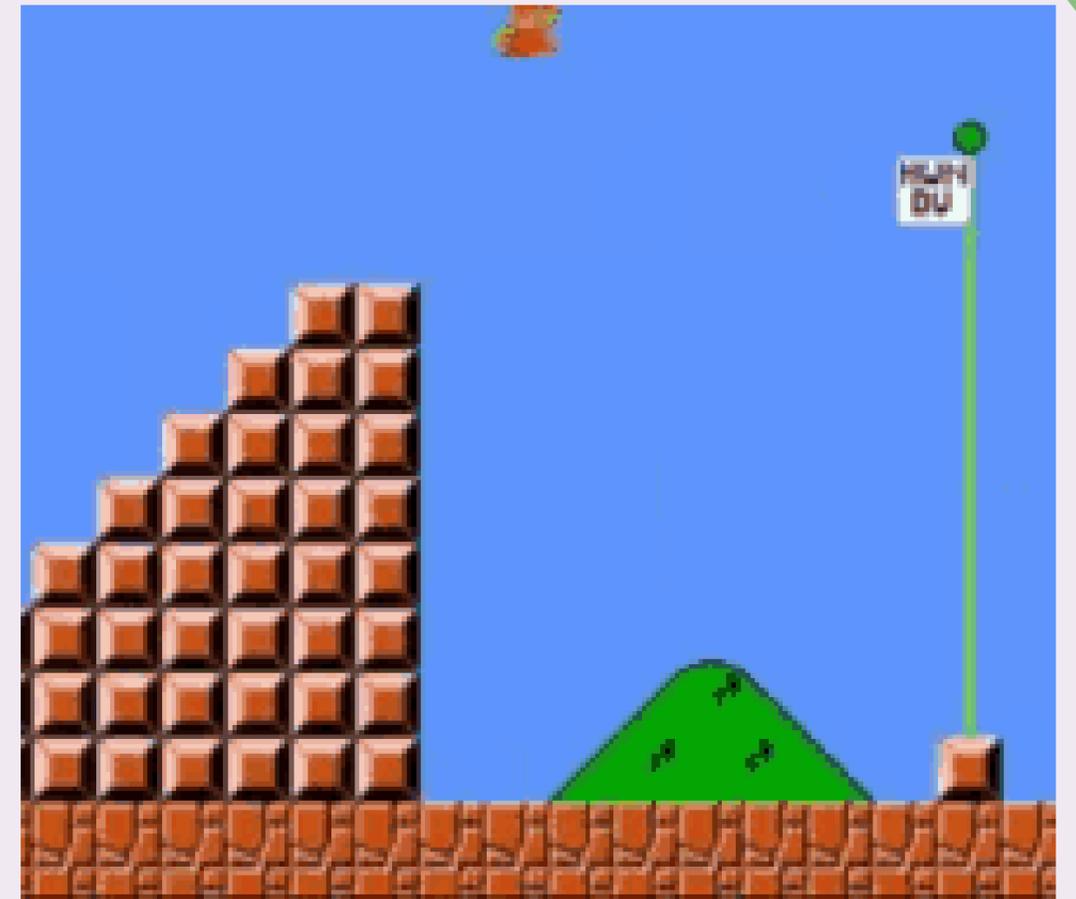
NIVEL 5 CIERRE

OBJETIVO

Cerrar la venta obteniendo el resultado más satisfactorio tanto para el cliente como para nosotros.

CÓMO

Calibrando el momento justo.
Aplicando técnicas de cierre.



Cómo lo hacemos

1 Identificar el momento adecuado

- Calibrar señales verbales y no verbales
- Observar y escuchar

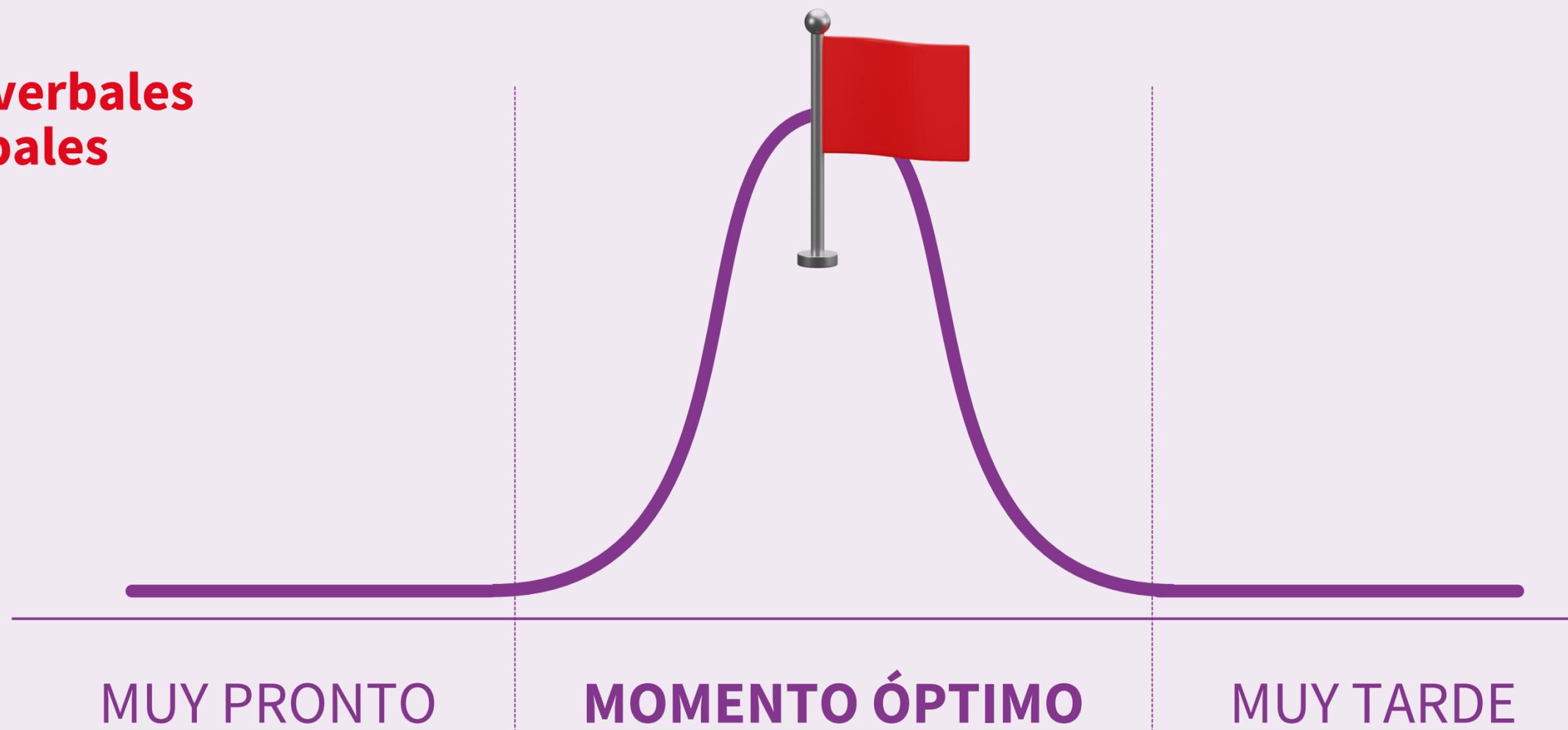
2 Lograr la transacción

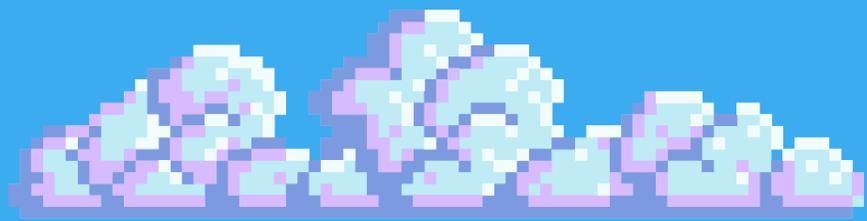
- Aplicar técnicas de cierre



El momento justo (punto caramelo)

Señales verbales
y no verbales





GAME OVER





Muchas
Gracias

Seguinos

📷 **mariafloresarata**

📷 **accresio**



Cursos

Oratoria con PNL

Neuroventas

Neuroliderazgo

Inteligencia emocional

PNL Programación Neurolingüística