

AF | 20234

# Neuroventas

Formato: Programado | A medida

## DIRIGIDO A

Este curso permite conocer a los trabajadores que gestionan y/o trabajan en el departamento comercial de la empresa.

## OBJETIVOS

- Conocer los procesos inconscientes de decisión en la compra.
- Adquirir y dominar herramientas de persuasión.
- Reprogramar los antiguos patrones mentales.
- Adquirir un compromiso alto con la práctica de los contenidos.

## CONTENIDOS

- Modelo de ventas RC.
- Creencias limitantes.
- Principios de influencia.
- 6 claves para hablar en público.



### Duración

6 horas



### Modalidad

Presencial