

1. INFORMACIÓN GENERAL

Nombre Programa:	Conoce la Biología y Cultura de tu Cliente y Aumenta tus Ventas con Experiencias de Alto Valor
Tipo de programa:	Seminario
Facultad articulada:	Ciencias Económicas y Administrativas
Duración:	8 horas
Público objetivo:	<p>Estudiantes de pregrado y postgrado de la universidad de Medellín, preferiblemente de carreras administrativas, aunque no es exclusivo para estas. Egresados de la Universidad de Medellín. Personas externas en convenio con la Universidad.</p>
Justificación:	<p>A pesar de la necesidad latente, en el mercado laboral, de profesionales altamente preparados, que tengan conocimientos comerciales; son pocos los que saben en realidad lo que hay detrás de una venta, entendiendo esta como un intercambio de intereses, más que una simple transacción monetaria como comúnmente se tiene en el imaginativo colectivo.</p> <p>Dada esta necesidad, se espera capacitar a dichos profesionales y estudiantes en neuroventas partiendo de las necesidades que tienen los clientes desde su cultura y su biología, permitiendo dar a conocer cómo podemos crear experiencias que estimulen al cliente a la compra. De esta manera, los asistentes tendrán una mayor calidad y preparación para la vida laboral.</p>
Objetivo general:	<p>Capacitar a los asistentes sobre ventas y neuroventas desde un punto de vista diferente al que se conoce comúnmente, teniendo como punto de partida el concepto macro de venta, pasando por la evolución y el funcionamiento del cerebro y cómo usar dicho funcionamiento a nuestro favor al momento de vender, usando la cultura y la biología del cliente para crear experiencias que permitan estimular su cerebro al momento de la venta.</p>
Objetivos específicos:	<p>Realizar un diagnóstico de los asistentes con respecto al conocimiento que tienen de cara a las ventas y a las neuroventas.</p> <p>Eliminar limitaciones mentales que se tienen comúnmente dadas por el imaginativo colectivo.</p>

Explicar cómo funciona y qué papel desempeña el inconsciente y el subconsciente en nuestras decisiones de compra.

Conocer cómo influye la cultura del cliente en sus decisiones de compra.

Entender como la biología influye en la toma de decisiones del cliente y cómo podemos utilizarla a nuestro favor en el momento de la venta.

Comprender como funcionan los sentidos y como se involucran de manera consciente e inconsciente en la venta.

Aprender a crear experiencias que estimulen el cerebro del cliente para aumentar el valor percibido por este al momento de vender.

Competencias a adquirir:

Como usar la evolución del cerebro y su funcionamiento a la hora de realizar una venta.

Como analizar la cultura del cliente y los factores fundamentales que intervienen al momento de la venta.

Analizar como la biología de mi cliente influye en sus decisiones de compra.

Aprenderá cómo funcionan los sentidos del cliente según su percepción al momento de la venta.

Aprenderá a desarrollar entornos que permitan crear experiencias que estimulen los sentidos del cliente para efectuar la venta de una manera más efectiva.

Conocimientos previos requeridos: Inicio de estudios de educación superior.

2. ESTRUCTURA

Módulos	Temas	Intensidad horaria
Diagnostico	Diagnostico general.	0.5
Introducción a las neuroventas	Que es una venta. Que pensamos cuando nos están vendiendo.	1
Influencia de la cultura del cliente en el momento de la venta	¿Es posible venderle a la cultura? Factores culturales a tener en cuenta al momento de vender	2
Influencia de la biología en el momento de la venta	¿Es posible vender según la biología? Factores biológicos a tener en cuenta al momento de vender	2
Creación de experiencia para vender	Percepción Vs. Realidad Creación de experiencias: neurotransmisores Creación de experiencias: los sentidos	2

METODOLOGIA

Metodología presencial, clase magistral donde se explica cada uno de los temas con la ayuda de los mismos asistentes, por lo que es importante la participación de los mismos.

Se realizan diferentes actividades donde se ejemplifican diferentes temas que se ven.

Se tienen recursos de apoyo como presentaciones, videos y actividades didácticas.