



ROSANA PEROJA

Mente entrenada, venta cerrada.

NEUROMARKETING & VENTAS ESTRATEGICAS

Propuesta de Capacitación para CPITLP

Curso de Neuroventas y Programación Neurolingüística (PNL) para Ingenieros, Técnicos y Maestros Mayores de Obras.

Presentado por:

Rosana Peroja

Licenciada en Publicidad

Maestría en Marketing y Neuroventa aplicada al Neuromarketing



Introducción y Justificación

En la actualidad, muchos profesionales matriculados en el CPITLP desarrollan emprendimientos o servicios propios, pero carecen de herramientas prácticas y efectivas para potenciar sus ventas y comunicación con clientes. La falta de métodos adecuados para preparar la mente hacia el éxito y optimizar la interacción comercial limita sus oportunidades y resultados.

Este curso está especialmente diseñado para ofrecer conocimientos actuales y aplicables en neuroventas y PNL que permitan profesionalizar sus procesos, maximizar el impacto en sus clientes y mejorar la gestión personal y comercial.



Objetivos Generales

- Transformar la mentalidad comercial de los profesionales, habilitándolos para enfrentar ventas y negociaciones con confianza, claridad y enfoque hacia el éxito.
- Dotar de herramientas prácticas de neuroventas y PNL que permitan conectar auténticamente con los clientes, entender sus necesidades profundas y persuadir de manera eficaz y ética.
- Impulsar la profesionalización de la venta de servicios técnicos con técnicas probadas que aumentan la influencia y generan resultados consistentes.
- Potenciar habilidades para superar bloqueos mentales y creencias limitantes, construyendo una mentalidad orientada al crecimiento.
- Fomentar la capacidad de cerrar ventas de manera natural y efectiva, logrando que cada interacción comercial sea una oportunidad real.



Metodología

- Formación dinámica e interactiva con ejemplos aplicados a ingenieros y técnicos.
- Dinámicas grupales y ejercicios prácticos para inmediata aplicación.
- Espacio para consultas y resolución de dudas.
- Material digital complementario para reforzar aprendizajes.



Mindset y Comunicación en la Venta



1. Mindset del Vendedor

- Cómo preparar la mente antes de la venta: foco, confianza y actitud orientada al éxito.



2. Comunicación en la Venta

- Acompasar y calibración vocal para generar sintonía con el cliente.
- Escucha activa: la clave para entender necesidades reales.
- Por qué la comunicación es determinante en el resultado de una venta.



3. Preguntas Asertivas

- Técnicas para indagar, guiar la conversación y descubrir el verdadero interés del cliente.



Neuroventas: la Decisión de Compra



1. Neuroventas

- Cómo decide el cerebro al momento de comprar: los procesos neurológicos detrás de cada elección.
- Los factores emocionales y racionales que intervienen en la decisión de compra.



2. Acompañar al Cliente en su Decisión

- La importancia de estos conocimientos para guiar al cliente durante su proceso de decisión.
- Cómo aplicarlos para que el cliente nos elija a nosotros.



Modalidad, Duración y Valor



Modalidad: Curso híbrido, combinando clases presenciales y virtuales para facilitar el acceso a todos los matriculados.



Duración: 2 encuentros de 2 horas cada uno.



Fechas: 22 y 29 de julio



Hora: 18:00 hs



Valor: \$40.000 por encuentro.

¡Muchas Gracias!

