



NEUROVENTAS



J-29561999-5

BASTIS
CONSULTORES EMPRESARIALES C.A.

- UNA PUBLICACIÓN DE BASTIS CONSULTORES EMPRESARIALES, C.A.-

TABLA DE CONTENIDOS



Introducción



**El Concepto de Neuroventas y la
Venta Neurorrelacional**



**Palabras Psicoactivas que hacen
que la gente compre**



**Vendiéndole a Hombres y a
Mujeres**



Neuroventas por Internet



Conclusiones



INTRODUCCIÓN



@BastisCursos

INTRODUCCIÓN

La **venta** es una de las actividades más pretendidas por empresas, organizaciones o personas que ofrecen algo (productos, servicios u otros) en su mercado meta, debido a que su **éxito** depende directamente de la **cantidad de veces que realicen ésta actividad, de lo bien que lo hagan y de cuán rentable les resulte hacerlo.**

Todo individuo tiende a adquirir aquellos productos que considera **más coherentes con su estilo de vida.**

Los clientes compran para obtener una **ventaja a cambio del sacrificio que les supone el pago de lo comprado.**

Realmente, no se venden productos sino **conceptos asociados con las motivaciones de compra.**



CAPÍTULO I

¿QUÉ SON LAS NEUROVENTAS?

El Concepto de Venta
Neurorrelacional



@BastisCursos

¿QUÉ SON LAS NEUROVENTAS?

El Concepto de Venta Neurorrelacional

La **Neuroventa** es una forma avanzada de vender, acorde con los **paradigmas de las ciencias empresariales que comenzaron a surgir en la denominada «década del cerebro»**.

Se sustenta en el **Método de venta neurorrelacional®** (término acuñado por **Nestor Braidot**), que tiene sus cimientos en un conjunto de disciplinas, entre ellas, las **neurociencias**, la **programación neurolingüística**, la **neurocomunicación**, el **neuromarketing**, la **neuropsicología** y la **neuroeconomía**.



@BastisCursos

¿QUÉ SON LAS NEUROVENTAS?

Enfoque de las Neuroventas

Se centra en las **necesidades del vendedor**.

La filosofía: “**Que el cliente quiera lo que la empresa vende**”.

Busca **resultados a corto plazo**.

Debemos **conocer a fondo nuestro producto**.

Utiliza estrategias de comunicación «**push**».

Enfatiza las **características del producto**.

Hacer todo lo posible para que el **cliente compre**.

Lo importante es que la **empresa gane**.



@BastisCursos

¿QUÉ SON LAS NEUROVENTAS?

Diferencias entre las Ventas Tradicionales y las Neuroventas

Las ventas tradicionales sólo usan técnicas de descuentos, ofertas, etc. Las neuroventas aparte de estas técnicas usan la **neurociencia**.

Las ventas tradicionales piensan que el proceso es totalmente racional. Las neuroventas consideran que **el 85% de la decisión es inconsciente**.

Las ventas tradicionales consideran que las palabras son el arma más poderosa. Las neuroventas considera que **el conjunto de los cinco (5) sentidos hacen la decisión**.

Las ventas tradicionales consideran que el discurso de ventas es unisex y standard. Las neuroventas considera que **el discurso debe ser diferenciado**. Analiza al consumidor para adaptar el discurso a la tipología y género exacto.



Los vendedores tradicionales utilizan palabras comunes en el discurso de ventas. Las neuroventas usan palabras que llegan a las emociones.



CAPÍTULO II

PALABRAS PSICOACTIVAS QUE HACEN QUE LA GENTE COMPRE



@BastisCursos

PALABRAS PSICOACTIVAS QUE HACEN QUE LA GENTE COMPRE

1. RÁPIDO. Utiliza la palabra "RÁPIDO", "RÁPIDA", "RÁPIDOS" "RÁPIDAMENTE" en tu anuncio. La gente quiere resultados "RÁPIDOS", entrega "rápida", material rápido. **Hoy en día, valoramos más nuestro tiempo, que incluso nuestro dinero...**

2. "GARANTIZADO", "GARANTÍA". La gente quiere estar segura de que ellos no tienen ningún riesgo con la compra de tu producto o de tu servicio o esperan conseguir las promesas que les haces en tu presentación vendedora.



@BastisCursos

PALABRAS PSICOACTIVAS QUE HACEN QUE LA GENTE COMPRE

3. LIMITADO. Usa siempre que puedas la palabra "LIMITADO" en tu anuncio: "OFERTA LIMITADA A" "... POR TIEMPO LIMITADO" "LIMITADO A LOS 100 PRIMEROS..." « La gente quiere ser exclusiva, quiere recibir cosas únicas

4. FÁCIL - SENCILLO. Nadie quiere comprar cosas complicadas o que les compliquen la existencia. Todo el mundo quiere las cosas fáciles y sencillas, FÁCIL de usar, FÁCIL de conseguir, con instrucciones SENCILLAS, FÁCIL de pagar...



@BastisCursos

PALABRAS PSICOACTIVAS QUE HACEN QUE LA GENTE COMPRE

5. TESTIMONIO - TESTIMONIOS. Esta es una palabra de gran fuerza puesto que las personas quieren ver que tu producto y tu servicio, es creíble o digno de crédito y *necesitarán una prueba de ello antes de realizar su compra.*

6. DESCUENTO. Esta palabra la puedes utilizar especialmente cuando realizas ofertas de un determinado producto y **combinada con un "Tiempo Límite"**, **transfiere un sentido de urgencia que aumentará, sin duda, tus ratios de conversión.**



@BastisCursos

PALABRAS PSICOACTIVAS QUE HACEN QUE LA GENTE COMPRE

7. GRATIS, GRATUITO, REGALO. Estas tres palabras **atraen la atención de muchas personas en Internet** ya que la gente sabe, que en la red, se puede conseguir mucha información y recursos de forma gratuita.

8. "TU" ó "USTED" (EN SINGULAR). No importa que la mayoría de la gente sepa que tu e-mail promocional se está enviando a miles de personas. No importa que todo el mundo conozca que tu carta de ventas en la Web la verá todo el mundo, no sólo ellos...



@BastisCursos

PALABRAS PSICOACTIVAS QUE HACEN QUE LA GENTE COMPRE

9. IMPORTANTE. Usa la palabra "IMPORTANTE" en tu anuncio, en tu carta de ventas. **Cuando alguien lee la palabra importante hace un alto para leer aquello que puede afectar a su vida, a su negocio, a su existencia.**

10. "NUEVO", "NOVEDAD» Todo lo nuevo, lo novedoso, genera mucha expectativa puesto que **las personas queremos nuevos productos, nuevos servicios, que nos permitan enriquecer nuestro estilo de vida.**



CAPÍTULO III

VENDIÉNDOLE A HOMBRES Y A MUJERES



@BastisCursos

VENDIÉNDOLE A HOMBRES Y A MUJERES

Existen indicios de que el **ambiente hormonal**, predispone de algún modo, que ciertas áreas neuronales se encuentren más sobreexcitadas frente a otras. **No obstante, esto no ocurrirá en el 100% de los casos, puesto que contamos con un fiel acompañante que determina parte de nuestras capacidades: la genética.**

Se trata de hacer una correcta segmentación, de saber exactamente quién es nuestro Buyer Persona, quien es el que toma la decisión de compra porque de esa forma tendremos mejores resultado ya que el mensaje será más directo e inequívoco.



@BastisCursos

VENDIÉNDOLE A HOMBRES Y A MUJERES

Los hombres tienen **visión de túnel**. Por el contrario, las mujeres tienen una **visión más periférica**. En clave de comunicación, **para ellos debemos ser lo más directos y claros posibles**, mientras que para **ellas es mejor incluir varios elementos, detalles y colores**.

Una investigación reciente muestra que el comportamiento de compra de las mujeres está inconscientemente influenciado por sus hormonas. Específicamente, se encontró que las mujeres que están ovulando compran y usan ropa más sexy



CAPÍTULO IV

NEUROVENTAS POR INTERNET



@BastisCursos

NEUROVENTAS POR INTERNET

En Internet **no se puede vender de todo a todo el mundo** porque sencillamente todo el mundo no es tu cliente, tu mensaje acabará diluyéndose, no podrás enfocar tus esfuerzos en un perfil tipo de cliente ideal, **el mensaje acabará perdido en un mar de información en Internet.**

El mensaje debe ser específico y que toque la **fibra emocional del potencial comprador.** Hay que recordar que las personas compran movidas por la emoción y luego justificans con la lógica. Eso solo se consigue enfocándote en cierto tipo de persona. **Es lo que llamamos el cliente ideal.**



CONCLUSIONES



@BastisCursos

CONCLUSIONES

Debemos saber exactamente dónde estamos y cómo llegamos aquí.

Debemos conocer claramente cuál es el **estado real de nuestras actividades de marketing** en este momento y cuáles son sus resultados.

Debemos conocer claramente cuál es el **estado real** de las ventas en este momento.

Ocupamos conocer el comportamiento de la **curva de ventas**, con “picos” y “valles”.

El servicio **sólo lo mide el cliente**.

Entre la existencia de mayor competencia **mayor esfuerzo del área de ventas**.

El servicio es una **forma de vida**

¿QUIERES SABER MÁS SOBRE LAS NEUROVENTAS?

Nuestros Cursos Online te proporcionarán toda la información que necesitas para iniciarte en este interesante tema

bastisconsultoriaycapacitacion.com.ve



J-29561999-5

BASTIS
CONSULTORES EMPRESARIALES C.A.



@BastisCursos