



2° CURSO

Persuasión y neuroventas

INTRODUCCIÓN

En el competitivo mundo de las ventas y el marketing, comprender la mente humana es esencial. El presente curso **ha sido diseñado para ayudarte a aprovechar el poder de la neurociencia** e incorporarla en tus estrategias de venta y, al mismo tiempo, reconocer y abordar los sesgos cognitivos que influyen en las decisiones de compra. Ya seas emprendedor, ejecutivo o responsable de estrategia comercial, este curso te proporcionará las **herramientas necesarias para potenciar tus habilidades de ventas** y comprender cómo el cerebro humano toma decisiones.

El principal **valor agregado** de este curso, es que abordaremos diversas técnicas de ventas desde una perspectiva científica, siendo abordado por un **especialista en negocios y un psicólogo**. Además, **los expositores traerán los equipos** que son usados frecuentemente para realizar estudios sobre neuroventas, a fin de que los participantes conozcan sus características.

OBJETIVOS

- Comprender la neurociencia aplicada a las ventas y el marketing.
- Identificar y aprovechar los procesos cerebrales que influyen en las decisiones de compra.
- Reconocer los sesgos cognitivos y cómo afectan las decisiones de los clientes.
- Desarrollar habilidades de comunicación persuasiva basadas en la neurociencia.
- Implementar estrategias de cierre de ventas efectivas.
- Aplicar el neuromarketing para optimizar tus campañas de ventas y publicidad.
- Cultivar la inteligencia emocional en las relaciones con los clientes.

DIRIGIDO A

- Emprendedores, ejecutivos y responsables de la prospección, coordinadores y jefes encargados de la generación de estrategia comercial.

TEMARIO

Sesión 1: Fundamentos de Neuroventas

- Introducción a la neurociencia aplicada a las ventas
- Procesos cerebrales en la toma de decisiones de compra
- La importancia de la emoción en las ventas

Sesión 2: Comunicación Persuasiva

- Técnicas de comunicación efectiva basadas en la neurociencia
- Creación de mensajes impactantes que resuenen en el cerebro del cliente
- El poder de la narrativa en las ventas

Sesión 3: Sesgos Cognitivos en la Toma de Decisiones

- Identificación de sesgos cognitivos comunes
- Cómo los sesgos afectan las decisiones de compra
- Estrategias para mitigar los efectos de los sesgos en las ventas

Sesión 4: Psicología del Consumidor

- Perfil del consumidor: necesidades, deseos y motivaciones
- Adaptación de estrategias de ventas a las necesidades del cliente
- La psicología de la persuasión y la influencia

Sesión 5: Técnicas de Cierre de Ventas

- Estrategias de cierre basadas en la neurociencia
- Manejo de objeciones y superación de obstáculos
- Creación de un sentido de urgencia efectivo

Sesión 6: Neuromarketing y Ventas

- Cómo el neuromarketing puede potenciar tus estrategias de ventas
- Diseño de campañas publicitarias efectivas
- Estudio de casos en neuromarketing y ventas

Sesión 7: Inteligencia Emocional en las Ventas

- Desarrollo de la inteligencia emocional para construir relaciones de confianza
- Gestión de emociones propias y del cliente
- Creación de vínculos emocionales con los clientes

Sesión 8: Aplicación Práctica y Evaluación

- Aplicación de conceptos en situaciones reales de ventas
- Evaluación de casos prácticos y retroalimentación
- Plan de acción personalizado para el crecimiento profesional

EXPOSITORES



Eduardo Laredo

Especialista en Neuromarketing con una sólida formación académica que incluye estudios de Doctorado en Administración, una Maestría en Docencia Universitaria y Gestión Educativa, así como estudios especializados en Neuromarketing, Psicoantropología del Consumidor y Neuropublicidad.

Cuenta con una experiencia combinada de más de 20 años como docente en diversas instituciones educativas en el Perú y extranjero, así como una carrera de más de 25 años en roles comerciales.

En la actualidad, se desempeña como director de NeuroInvestigación en NeuroM, una empresa líder en la aplicación de la neurociencia en el ámbito empresarial, con un enfoque en neuromarketing, neuroventas y neuroeducación. Además, es miembro activo de The British Neuroscience Association y la Federation of European Neuroscience Societies, lo que demuestra su compromiso con la investigación y el avance en el campo de la neurociencia.



Edwin Laredo

Licenciado en Psicología con especialidad en Psicología Clínica y Organizacional, respaldado por una Maestría en Ciencias de la Educación Superior. Su trayectoria profesional de más de 30 años abarca una sólida experiencia como psicólogo clínico y organizacional, donde ha ocupado roles directivos en instituciones educativas y atención privada. Además, cuenta con una formación destacada en Terapia Cognitiva Conductual e Hipnoterapia.

Actualmente, ocupa el cargo de director de Neuroinvestigación en la empresa NeuroM, donde lidera proyectos de investigación comercial y capacitaciones en el campo del neuromarketing. Su enfoque se extiende al ámbito de la salud mental, donde supervisa el programa de Neurofeedback destinado a mejorar la atención en personas con Trastorno por Déficit de Atención e Hiperactividad (TDAH).

Su experiencia en psicología, educación y neurociencia le permiten abordar de manera integral los desafíos del neuromarketing y las neuroventas, aportando una perspectiva valiosa para comprender y aprovechar las complejidades de la mente humana en el mundo de los negocios y la toma de decisiones.

**INICIO:**

Miércoles 10 de julio

**DURACIÓN:**

32h académicas – 8 sesiones

**MODALIDAD:**

Presencial

Miércoles y viernes de 7 pm a 10 pm

**INVERSIÓN:**

Tarifa regular: S/ 799

Socio CCL: S/ 599

**CERTIFICA:**

Cámara de Comercio de Lima

MÉTODOS DE PAGO

• Depósitos o transferencia Cuenta corriente en soles banco



Banco o agente BCP
193-1943271-0-99



Banco o agente Interbank
005-0000007180



Banco BBVA
0011-0130-0100003020



Banco Scotiabank
000-2019361

Todas nuestras cuentas están a nombre de **CÁMARA DE COMERCIO DE LIMA - Ruc: 20101266819**

• Tarjeta de crédito Podrá realizar sus pagos con rapidez y total seguridad.



1. Ingresar a nuestra página web: www.camaralima.org.pe
2. Buscar: **Pagos online**, parte superior derecha.
3. Ingresar **datos de la empresa y/o persona** que solicito el servicio.
4. Ingresar **datos de la tarjeta de crédito y detalle del servicio**.
5. Procesar pago.

Luego de realizar el pago, enviar el voucher de pago indicando el RUC y/o DNI del depositante al **asesor educativo**.



Hasta 6 cuotas sin intereses* con tus tarjetas de crédito
Preguntar por términos y condiciones

• Billetera electrónica Escanea y paga



Considerar

Los horarios que están en la programación de todos los eventos que se realice están sometidos a cualquier cambio por cualquier inconveniente que se presente. ***Los cambios de los horarios serán notificados con anticipación.**

CCL | CÁMARA
DE COMERCIO
LIMA

CONTÁCTANOS

 908 860 016