

NEUROVENTA EMOCIONAL

La **Neuroventa Emocional** desde nuestra perspectiva podemos definirla, como una de las disciplinas de avanzada de las **Neurociencias** que te permitirá descubrir cómo hacer que la gente te perciba primero a ti. Y cuyo objetivo principal, es descubrirte el método **para que sepas** como hablar y vender adecuadamente a la mente de la gente tus valores personales, profesionales, o los de tus productos y servicios.

Aplicaciones prácticas de la Neuroventa Emocional.

1. Te ayudará conocer **cómo funciona la mente humana** y cómo es el **proceso de toma de decisiones de compra**.
2. A descubrir **que es lo gusta escuchar a la mente de la gente**.
3. A saber **cómo vender de forma diferenciada a una mujer y un hombre**.
4. A **modificar las percepciones creadas**.
5. A **conocer que compra instintivamente la gente**.
6. A **convertir el precio en la variable emocional que juegue en tu favor**.
7. A **involucrar a la mayoría de los sentidos en la venta**. Y a **determinar cuáles son las palabras que activa la mente para la compra**.

Algunas de las preguntas a las que la Neuroventa Emocional, te dará respuesta.

1. **¿Cómo puedo generar valor agregado a mi producto o servicio para ser percibido preferentemente por la mente de la gente?**
2. **¿Cómo crear la vinculación emocional adecuada entre la gente y mis valores personales, profesionales, productos o servicios?**
3. **¿Cómo convertir mi marca genérica, en lovemark preferente?**

4. ¿Cómo hablar adecuadamente a la mente de la gente, y vender sin vender?
5. ¿Cómo desarrollar el método de ventas que me permita adecuarlo a las necesidades de mi cliente para que me elijan preferentemente?
6. ¿Cómo aplicar historias paradójicas, metáforas y analogías para ejemplificar los beneficios?
7. ¿Cómo manejar conscientemente palabras que lleguen al cerebro reptil, límbico y racional del cliente?

Ejemplos prácticos de Neuroventa Emocional.

EJEMPLO:

El cerebro de una mujer funciona emocionalmente de manera diferente a la de un hombre 24 horas al día, 365 días al año. El calzado de una mujer dice mucho de ella, y sobre todo de su estado emocional. Saber de neuroventa te será muy útil para saber entender sus verdaderas necesidades en cada momento emocional del día y del año, y generar de esta manera un vínculo emocional con tu marca, y adquieran tus productos preferentemente.

EJEMPLO:

Cuando una pareja van a un concesionario de coches saber de Neuroventas te será muy útil, para saber cómo hablarle a él, y ella. A él, le gusta el ahorro, los aspectos técnicos, y funcionalidad de vehículo. A ella la seguridad, la comodidad, la estabilidad y la facilidad en las conducción en general del vehículo. Esto te permitirá el elaborar el discurso más adecuado para ambos, y también te será muy útil para que el decisor de la pareja elija tu producto preferentemente.