

# NEUROCOMUNICACION RELACIONAL

En último término la **Neurocomunicación Relacional**, y siempre desde nuestra perspectiva tiene como objetivo principal, el enseñarte el método para que sepas cómo convencer al nivel más primitivo de nuestro cerebro para que te elija primero a ti.

Aplicaciones prácticas de la Neurocomunicación Relacional.

1. A segmentar adecuadamente a tus potenciales clientes.
2. A que tus correos electrónicos, mensajes y discursos obtengan la respuesta que buscas en tu interlocutor.
3. A transformar tus presentaciones profesionales y comerciales en resultados rentables.
4. A multiplicar tus opciones de ser elegido en tu entrevista de trabajo, profesional, o comercial.
5. A que la mente de la gente frente a las demás opciones de igual o similar característica te elija primero a ti.

Algunas de las preguntas a las que la Neurocomunicación Relacional, te dará respuesta.

1. ¿Cuál es método más adecuado para hablarle al cerebro primitivo de la gente y me elijan primero a mí?
2. ¿Cómo puedo saber si estoy enseñando características y ventajas de mis productos, o estoy realmente vendiendo algo que tiene atractivo para el cerebro primitivo de mi cliente?
3. ¿Por qué debe el comparador retrasar su decisión final, si tiene la prueba tangible y visible del valor que va a obtener comprando mi solución?
4. ¿Cuáles son los elementos para construir un mensaje que impacte al cerebro primitivo y le impulse a elegirme primero a mí?

5. ¿Cuáles son los captadores de atención que le gustan al cerebro primitivo de la gente?
6. ¿Por qué, es están importante la primera impresión para el cerebro primitivo?
7. ¿Cómo puedo multiplicar la potencia de mi mensaje para que me elijan primero a mí?

### Ejemplos prácticos de Neurocomunicación Relacional.

#### EJEMPLO:

"Somos la única empresa que después de más de 20 años seguimos ofreciendo el mejor servicio en ordenadores que le ahorra tiempo, dinero y que le permitirá conectarse sin coste añadido en cualquier parte del mundo a cualquier hora"

Así pues, como ves, la importancia de conocer de las disciplinas de las Neurociencias te ayudarán a descubrir cómo hablar, inspirar y convencer a la mente de la gente, y a que te vean, sientan, perciban adecuadamente, y elijan primero a ti.

#### EJEMPLO:

20 años trabajando y me han despedido. ¿Y si mañana te pasara a ti?

Cliemteach.

Descubre los secretos para que te elijan primero a ti

#### EJEMPLO:

90 euros y 45 minutos después estoy en Nueva York.

Cliemteach Airlines, solo nos supera la luz