



**COLEGIO OFICIAL DE GRADUADOS EN INGENIERÍA DE LA RAMA
INDUSTRIAL, INGENIEROS TÉCNICOS INDUSTRIALES
Y PERITOS INDUSTRIALES DE SEVILLA**

Plaza del Museo, 6 - 41001 Sevilla - Telef. 95 450 25 07 - Fax: 95 421 90 28

Circular núm. 34/18
(CPI-CI-03)

**CURSO “NEUROVENTAS: CÓMO VENDER 7 SEGUNDOS
ANTES QUE TU COMPETENCIA”**

Estimados compañeros:

Nuestro Colegio va a organizar la actividad formativa Curso “*Neuroventas: Cómo vender 7 segundos antes que tu competencia*” el próximo mes de mayo, en colaboración con la empresa MADARY.

Objetivos del Curso:

- Aprender cómo funciona la mente en el proceso de compra.
- Conocer cómo funciona el subconsciente para utilizarlo a nuestro favor.
- Aprender a ser un vendedor más productivo y explotar nuestro potencial interior.
- Diluir las objeciones sobre el precio.
- Conocer y practicar cómo funciona nuestro cerebro y su aplicación a las ventas.
- Aprender a vender más, hablando menos.
- Conseguir amigos comerciales en lugar de clientes.

Programa del Curso:

Parte 1: El subconsciente

- No tenemos 1 cerebro, tenemos 3.
- Cómo decide el cerebro.
- Los neurotransmisores que influyen en las decisiones de compra.
- Las neuronas espejo. Aplícalas a tu favor.
- La mejor comunicación no verbal.
- Desarrollando empatía.
- Los sistemas de representación mental.
- Cómo diluir las objeciones.
- Cómo aplicar la inteligencia emocional.
- 20 NeuroConsejos para vender más.
- Cerrar la venta y construir una relación permanente.



**COLEGIO OFICIAL DE GRADUADOS EN INGENIERÍA DE LA RAMA
INDUSTRIAL, INGENIEROS TÉCNICOS INDUSTRIALES
Y PERITOS INDUSTRIALES DE SEVILLA**

Plaza del Museo, 6 - 41001 Sevilla - Telef. 95 450 25 07 - Fax: 95 421 90 28

- Estudios de casos prácticos aportados por los participantes sobre sus clientes, para ayudarles a conseguir mejorar la relación comercial.

Parte 2: Análisis de por qué nos compran. Cómo nos percibe nuestro cliente.

Mejora del estado de ánimo del vendedor

- ¿Por qué nos compran nuestros clientes?.
- ¿Cómo nos perciben?.
- Detectar la estrategia de compras del cliente.
- La resistencia.
- Las objeciones.
- Que palabras evitar.
- Fallos más importantes y cómo evitarlos.
- Los 7 secretos de las ventas.
- La relación cuerpo-mente
- Tipos de pensamientos.
- El desarrollo de la atención.
- Control y mejora del estado de ánimo.

Metodología: La formación será activa-participativa, en la cual se utilizarán técnicas de simulaciones/rolls y casos prácticos, todo ello soportado con medios audiovisuales.

Para un mejor aprovechamiento del mismo, durante el curso se realizarán casos prácticos que traerán los propios participantes y que estarán relacionados con sus clientes, para intentar aportarles ayuda para conseguir mejorar la relación comercial.

Fecha y lugar de celebración: El curso tiene una duración de 8 horas y se celebrará los días 11 y 12 de mayo de 2018. El horario es, viernes de 16:30 a 20:30 horas y sábado de 10:00 a 14:00 horas, en el Salón de Actos de la sede social sita en Plaza del Museo, 6, Sevilla.

Número de asistentes: El curso se realizará con un mínimo de 15 alumnos y un máximo de 20 alumnos.



**COLEGIO OFICIAL DE GRADUADOS EN INGENIERÍA DE LA RAMA
INDUSTRIAL, INGENIEROS TÉCNICOS INDUSTRIALES
Y PERITOS INDUSTRIALES DE SEVILLA**

Plaza del Museo, 6 - 41001 Sevilla - Telef. 95 450 25 07 - Fax: 95 421 90 28

Ponente: D. Joaquín Caraballo Matito. Máster en Dirección Comercial y Marketing por CESEM. Experto en Neuroventas. Conferenciante motivacional. Experto en el equilibrio del estado de ánimo.

Matrícula: El precio del curso es:

- 90 € para colegiados
- 100 € precolegiados
- 190 € para no colegiados

Información e inscripciones: Las inscripciones comenzarán el día 11 de abril a partir de las 10:00 horas y se realizarán por riguroso orden de inscripción y no se considerarán definitivas hasta el abono de la cuota, que realizará el **Colegiado mediante transferencia bancaria, tarjeta o metálico.**

Las inscripciones, de acuerdo con nuestra Junta de Gobierno, se realizarán a través del enlace establecido en nuestra página web “INSCRIPCIONES JORNADAS Y CURSOS”.

Los no colegiados deberán realizar la inscripción mediante un correo electrónico indicando sus datos personales a acruz@copitise.es.

Para cualquier consulta, modificación o anulación de las inscripciones pueden dirigirse a la Sra. Aguas Santas Cruz Rodríguez por correo electrónico a acruz@copitise.es.

POR LA JUNTA DE GOBIERNO
COMISIÓN DE FORMACIÓN