



## NEUROVENTAS Más allá de la venta consultiva

### Objetivos

#### Objetivo general

Con su participación activa, los asistentes obtendrán y aplicarán valiosas herramientas y estrategias efectivas para identificar y reforzar las competencias para vender lo que deseen y a quien lo deseen, basado en el activo más importante, la persona y la organización.

#### Objetivos específicos

- Contrastar sus ideas actuales y paradigmas sobre la profesión de ventas, con nuevos paradigmas que lo impulsarán a alcanzar los resultados que desea.
- Entender que las personas estamos constituidas por tres dimensiones fundamentales e interrelacionadas: cuerpo, emoción y lenguaje.
- Desarrollar la Motivación Intrínseca y el reforzamiento de la confianza frente a los clientes.
- Aplicar modelos de entendimiento de la conducta humana, para interpretar necesidades y comportamientos de sus clientes internos y externos.
- Practicar modelos de influencia en entornos controlados que luego podrá extrapolar en su ámbito de acción para obtener resultados diferentes.
- Identificar el nuevo paradigma de las ventas: Las personas compran personas.
- Desarrollar competencias para crear conexión y rapport con sus clientes internos y externos.

### Temario

#### Módulo I. YO – MOTIVACION: Motivación y Valor de la Profesión de Ventas

- ¿Cómo funciona nuestro cerebro? El del comprador y el del vendedor
- ¿Qué significan las ventas para mí? Ventas como Profesión.
- Auto-evaluando el desempeño como líder y vendedor.
- Auto-gestionando y planificando mi motivación y desarrollo profesional.
- El lenguaje, el cuerpo y la inteligencia emocional de un líder y vendedor.
- Asertividad como herramienta de feedback.

#### Módulo II TÚ – CONDUCTA: Neurociencias aplicadas a las Ventas Consultivas

- Tratar a las personas COMO ELLAS QUIEREN ser tratadas.
- Modelos psicológicos para entender al otro y en especial a mí.
- ABC del coaching para la venta consultiva.
- Venta Relacional: el poder del RAPPORT.
- Herramientas de coaching aplicado a las ventas y al equipo.
- Influencia y persuasión como herramienta de Liderazgo.

#### Módulo III CLIENTE-RESULTADOS:

- La nueva pirámide de las ventas basadas en las Neurociencias



- Perfilando necesidades.
- ¿Cuándo y por qué compran los clientes?
- Manejo de Objeciones.
- Cierres exitosos.
- Gestión eficiente del proceso de la venta.
- Planificación efectiva del territorio, oportunidades (funnel) y contactos.
- Plan de actualización continua.

## Metodología

Experiencia de aprendizaje 80% vivencial, 20% teórica, utilizando la metodología del Aprendizaje Acelerado, en donde se integran el lenguaje, la corporalidad y las emociones. Se realizarán “role plays” o juegos de roles.

Se entregará el best seller “Personas compran personas”

## Dirigido

Este programa está dirigido a cualquier persona involucrada involucrados en la gestión comercial de una empresa, que requiera reforzar sus competencias en el área de ventas y servicio al cliente tanto externo como interno.

## Conferencistas

Carlos Rosales

Profesor de posgrado de la Universidades Latina de Panama, Rafael Landivar de Guatemala y Metropolitana y Católica Andrés Bello de Venezuela. Coordinador Académico y facilitador de los Diplomados de Ventas y Trade Marketing de Empresa Polar en las Universidades Metropolitana y Católica Andrés Bello de Caracas. Profesor de las cátedras “Diseño de productos y Branding” y “Antropología del consumo y Neuromarketing” de la Maestría Dirección y Gestión de Marketing en la Universidad Rafael Lándívar Guatemala.

Es facilitador internacionalmente certificado por la ASTD (American Society for Training & Development). Actualmente es Director Gerente de Consultores Neurosales, empresa con presencia en Colombia, Venezuela, Panamá, México y Chile.

Ha trabajado como colaborador interno en las áreas de Ventas y Mercadeo en empresa tales como Microsoft, Sybase Inc , Movilnet, CANTV, GTE, Excelsior Gama y Manapro Consultores. Como facilitador ha trabajado para empresas como HP Colombia, Dell Latinoamérica, Alcatel- Lucent, Smartmatic, GMAC Internacional. Johnson and Johnson, Kellogg, Bayer, Pfizer, General Motors, Seguros Mapfre, Movistar, entre otros. Ha conducido seminarios y conferencias en casi todos los países de Latinoamérica, en España, USA, Berlín y Beijing.

Autor del best seller “Personas compran personas”



## Información general

Lugar: CESA  
Fecha: próximamente  
Intensidad: 28 horas  
Horario: entre semana  
Inversión: por confirmar

## POLÍTICAS PARA RETIRO, RESERVA DE CUPO Y APLAZAMIENTO DE MÓDULOS

### RETIRO ANTES DEL INICIO DEL PROGRAMA

Los participantes inscritos, que hayan efectuado el pago del programa, podrán retirarse antes del inicio del mismo, para lo cual deben enviar una solicitud por escrito al correo [info.formacionejecutiva@cesa.edu.co](mailto:info.formacionejecutiva@cesa.edu.co), adjuntando una carta escaneada que especifique el motivo del retiro e informando el número de cuenta para que se realice el reembolso parcial del dinero cancelado. Esta solicitud será evaluada por la Dirección de Formación Ejecutiva, quien autorizará o no, sea el caso, el reembolso parcial del dinero.

Para este procedimiento se deben tener en cuenta las siguientes consideraciones:

- Se devolverá el 80% del valor facturado por el programa.
- La devolución del dinero se realizará durante los próximos 30 días hábiles posteriores a la solicitud.

Si el participante no notifica por escrito su decisión de retiro dentro de los plazos establecidos, perderá el cupo y no habrá reembolso alguno de dinero.

### RETIRO UNA VEZ INICIADO EL PROGRAMA (Aplica sólo para programas con intensidad horaria superior a 32 horas)

Para los programas que tengan una duración mayor a 32 horas, el retiro podrá efectuarse siempre y cuando no haya transcurrido más del 15% de las horas del programa. Esta solicitud debe realizarse por escrito al correo [info.formacionejecutiva@cesa.edu.co](mailto:info.formacionejecutiva@cesa.edu.co), adjuntando una carta escaneada que especifique el motivo del retiro e informando el número de cuenta para que se efectúe el reembolso parcial del dinero cancelado. Esta solicitud será evaluada por la Dirección de Formación Ejecutiva, quien autorizará o no, sea el caso, el reembolso parcial del dinero.

Para este procedimiento se deben tener en cuenta las siguientes consideraciones:

- Se devolverá el 50% del valor facturado por el programa.
- La devolución del dinero se realizará durante los próximos 30 días hábiles posteriores a la solicitud.

Si el participante no notifica por escrito su decisión de retiro dentro de los plazos establecidos, perderá el cupo y no habrá reembolso alguno de dinero.

### RESERVA DE CUPO

Los participantes inscritos, que hayan efectuado el pago del programa, y no puedan iniciar el mismo en las fechas establecidas, podrán reservar el cupo, optando por alguna de las siguientes alternativas:

- Participar cuando se vuelva a ofertar el programa, siempre y cuando éste sea programado en el mismo año en el que se efectuó el pago; no se podrán hacer traslados de un año al otro.
- En caso de que el mismo programa no se vaya a realizar nuevamente en el mismo año, el participante podrá abonar el monto pagado para inscribirse en otro programa de Formación Ejecutiva, pagando el excedente, si se trata de un programa de mayor valor. Para el caso en que el valor del nuevo programa sea menor al inicialmente cancelado por el participante, no se efectuarán devoluciones parciales de dinero.



La reserva de cupo no garantiza que un programa mantenga las mismas condiciones cuando el participante ingrese nuevamente. En este sentido, el participante acepta, de ser el caso, las nuevas condiciones académicas y económicas del mismo.

La solicitud para reserva de cupo debe realizarse por escrito al correo electrónico [info.formacionejecutiva@cesa.edu.co](mailto:info.formacionejecutiva@cesa.edu.co), adjuntando una carta escaneada que especifique el motivo por el cual no podrá asistir y debe reservar el cupo. Esta solicitud será evaluada por la Dirección de Formación Ejecutiva, quien autorizará o no, sea el caso, el procedimiento.

Si el participante no notifica por escrito su decisión de reservar el cupo dentro de los plazos establecidos, perderá el cupo y no habrá reembolso alguno de dinero.

### **APLAZAMIENTO DE MÓDULOS (Sólo aplica para diplomados)**

Transcurrido más del 15% de las horas totales del diplomado, el participante podrá optar por aplazar uno o más módulos y cursarlos posteriormente. Esta solicitud debe realizarse por escrito al correo [indira.reyes@cesa.edu.co](mailto:indira.reyes@cesa.edu.co), adjuntando una carta escaneada que especifique el motivo del aplazamiento, con el fin de ser evaluada por la Coordinación Académica de Formación Ejecutiva.

Para este procedimiento se deben tener en cuenta los siguientes parámetros:

- La reserva de cupo no garantiza que un programa mantenga las mismas condiciones cuando el participante ingrese nuevamente. En este sentido, al solicitarse el reintegro, el participante acepta, de ser el caso, las nuevas condiciones académicas y económicas del mismo.
- El participante debe asistir a los módulos pendientes, inmediatamente se vuelva a ofertar el programa.
- Para el reingreso, el participante deberá enviar un correo a [indira.reyes@cesa.edu.co](mailto:indira.reyes@cesa.edu.co) confirmando su asistencia.
- No aplica para aplazamiento de sesiones individuales, sólo para módulos completos de diplomados.

Si el participante no notifica por escrito su decisión de reintegrarse, no habrá reembolso alguno de dinero.

### **POLÍTICAS DE CAMBIOS EN CONFERENCISTAS Y FECHAS**

El CESA se reserva el derecho a realizar cambios de conferencistas y fechas, lo cual incluye reprogramación del programa en su totalidad.

En caso de no llegar al número de personas requerido, el programa será cancelado.

### **POLÍTICAS DE ASISTENCIA**

El cumplimiento de la metodología propuesta para cada curso, seminario o diplomado, y la asistencia, constituyen los requisitos indispensables para otorgar el certificado de asistencia al participante.

La metodología del programa podrá incluir, por parte del participante, la posibilidad de presentar trabajos/proyectos/exámenes de características que se especifiquen, dentro del plazo que al efecto se establezca.

En ningún caso la asistencia al programa podrá ser sustituida por presentación de trabajos o por clases supletorias dictadas por el docente a algunos de los participantes que hayan presentado ausencias a las sesiones regulares incluidas en el cronograma del programa.

Se expedirá el certificado de asistencia cuando se verifique la presencia activa del participante en el 85% de las horas programadas para el respectivo curso, seminario o diplomado. Las excusas de cualquier tipo no eliminarán las fallas. Ningún coordinador académico, docente o empleado del CESA está facultado para autorizar a un participante ausencias o retiro de las sesiones.