

Emociones que venden: Estrategias de Neuroventas para el éxito Cód. C17

DIRECCIÓN:

Mencía de Garcillán López-Rúa y Eduardo Correa Lazaro.

ÁREA EN LA QUE SE INSCRIBE EL CURSO:

Ciencias Sociales.

HORARIO DEL CURSO:

Mañanas de 9:00 a 14:00 horas, de lunes a viernes.

NÚMERO DE ALUMNOS:

40.

PERFIL DEL ALUMNADO:

Personas con titulación universitaria o matriculadas en últimos cursos de carreras de Economía, Administración de Empresas, Contaduría, Marketing, Comunicación, Turismo, Comercio, Turismo, etc.

Personas con titulación universitaria o matriculadas en últimos cursos de carreras de Farmacia, Medicina, Derecho o Ingeniería, que tengan interés en orientar su profesión a aplicaciones en el ámbito de la Venta y/o el Marketing.

Personas con titulación universitaria, emprendedores y profesionales de empresa con interés en la materia.

OBJETIVOS:

- Construcción y gestión de marcas emocionales únicas.
- Capacitar a los participantes en el curso para diseñar experiencias únicas para el cliente.
- Gestionar las emociones para lograr el mejor de los resultados en la venta.
- Desarrollar técnicas de ventas desde la emoción.
- Diseñar un modelo de ventas rentable basado en la satisfacción de los clientes, la fidelidad y el engagement.

PROGRAMA:

- **Diseño y gestión de una marca emocional.**
- **Las emociones como generadores de atracción y como activadores de la decisión.**
- **Construcción de la experiencia del cliente:**

- Diseño y gestión de la experiencia del cliente, creación de momentos memorables y generación de lealtad y recomendaciones.

- **Modelo de satisfacción-rentabilidad.**
- **Nuevo cliente:**
 - Clientes hiperconectados.
- **El Customer Experience Vs. Customer Journey Map. Las 4 A.**
- **Momentos WOW.**
- **Neurociencia y ventas.**
- **Neurocomunicación:**
 - Mensajes que triunfan.
- **Neuroeconomía:**
 - ¿Gastar o malgastar?.
- **El comportamiento del futuro consumidor.**
- **Malas conductas de los consumidores.**
- **Casos de éxito.**

ACTIVIDADES PRÁCTICAS:

Talleres o laboratorios para la creación de marcas nuevas o mejora de otras ya existentes.

PROFESORADO:

- Mencía de Garcillán López-Rúa, UCM.
- Eduardo Correa Lázaro, UCM.
- Gema Martínez Navarro, UCM.
- Lisardo de Pedro, Consultor Executive.
- Aitor Lizarralde Toranzo, Consultor Executive.
- Joan Roca Alonso, Consultor Senior.
- Alejandro de Pablo, Consultor Senior.
- Carolina Zamora, Consultora Senior.
- Jesús García de Madariaga, UCM.