

Posgrado/Diplomado de especialización en

NEUROVENTAS

Negociación y ventas en entornos físicos y digitales

Sistema Online-Blended con clases en vivo

Único en su género con entrenamiento cerebral en paralelo

*Método Braidot Brain Gym

DESTINATARIOS

Directivos, Vendedores, jefes de ventas y profesionales interesados en la aplicación de los conocimientos de las neurociencias a los procesos de interacción vendedor-cliente y, paralelamente, al desarrollo de una capacidad de negociación altamente competitiva.

ENFOQUE

La neuroventa constituye una auténtica innovación desde el momento que incorpora los conocimientos que proporcionan las neurociencias a la actividad. En este Posgrado/Diplomado se aborda un conjunto de conocimientos sobre el cerebro que contribuyen a una formación diferenciada y altamente competitiva, tanto para los procesos de negociación como para la venta propiamente dicha.

Los participantes incorporan el Método de Venta Neurorrelacional desarrollado por el Dr. Néstor Braidot, con el que se han formado exitosamente más de 80.000 vendedores de diferentes países, con los últimos avances en materia de neurocomunicación y neuronegociación.

También se incluyen conocimientos y técnicas negociar y venderle a hombres y mujeres a la luz de la moderna neurobiología de género, incluyendo ambas gestiones en entornos digitales.

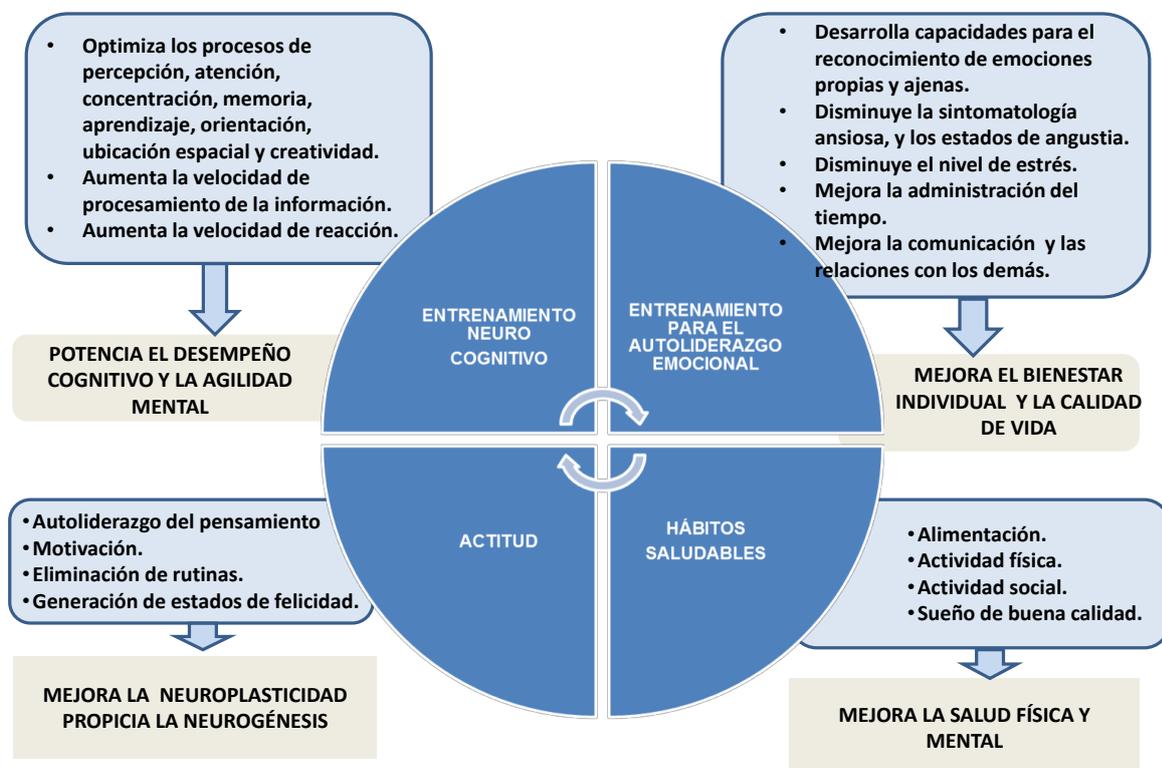
BENEFICIOS PARA LOS PARTICIPANTES

- Adquieren una formación innovadora para negociar y vender con mayor eficacia y mejores resultados.
- Adquieren una formación especializada en neuronegociación, que abarca con todo lo que hay que conocer sobre el funcionamiento del cerebro propio y, paralelamente, lo que puede estar ocurriendo en el del interlocutor.
- Se interiorizan sobre las innovaciones que se aplican para vender en entornos digitales.

BENEFICIOS ESPECIALES

En forma paralela a la cursada, los participantes entrenan su cerebro con el Método Braidot Brain Gym, obteniendo en el corto plazo un mejor desempeño, tanto a nivel cognitivo como emocional.

MÉTODO BRAIDOT BRAIN GYM



DIPLOMA

Posgrado / Diplomado de especialización en “Neuroventas, Neuronegociación y Ventas en entornos digitales”.

Doble certificación internacional emitida por la Fundación General de la Universidad de Salamanca y el Instituto Braidot de Formación.



Metodología

- Este programa se desarrolla en forma codirigida por la FG Universidad de Salamanca y el Instituto Braidot de Formación, organización pionera en la aplicación de las neurociencias al desarrollo de organizaciones y del talento a nivel individual.
- Las clases se imparten mediante el sistema Online-Blended, en vivo. Están a cargo del Doctor Néstor Braidot, profesores-especialistas del Instituto Braidot de Formación y de la Universidad de Salamanca. Todas se graban y colocan en un campus, de manera que los participantes las hallen disponibles cuando las necesiten.
- Material de estudio: al comenzar, reciben un **Ebook con ejercicios y prácticas de entrenamiento cerebral**, que irán realizando a medida que avancen, incluyendo los cambios de hábitos necesarios para tener un cerebro en forma, y una clave de acceso a papers y material audiovisual.

Familia digital

Dado que estos programas incluyen la participación de **personas ubicadas en diferentes países del mundo**, se ha creado un espacio de comunicación, interacción e intercambio de experiencias y aprendizaje colaborativo.

- **Objetivos:** que los participantes compartan inquietudes, conocimientos, discutan el material de clase, establezcan relaciones y cooperen entre ellos.
- **Modalidad:** la Familia Didigital se organiza al comenzar el programa y se implementa vía Telegram.

Duración y organización de las actividades

- Este Posgrado-Diplomado ha sido diseñado para una duración de 12 meses en los que los participantes recibirán invitaciones adicionales para acceder al campus virtual del Instituto Braidot de Formación, donde hallarán material exclusivo y avanzado para lecturas adicionales. Asimismo, recibirán invitaciones para participar en Máster Classes en vivo, seminarios y talleres.
- En una segunda etapa, participarán durante 4 meses en clases 100% en vivo, 2 veces por semana, y posterior tutoría para la realización de un trabajo: paper, video o presentación aplicable al caso o área de experiencia (este trabajo se podrá realizar en un período de hasta 4 meses adicionales).



Material de Soporte de clases

- Material de lectura proporcionado por el Instituto Braidot de Formación y FG Universidad de Salamanca.
- Material audiovisual (videos sobre los temas abordados).

Bibliografía complementaria

- Braidot, Néstor: Cómo funciona tu cerebro, Ed. Planeta, Barcelona 2012.
- Braidot Néstor, Neuroventas, Granica, Buenos Aires, 2013.
- Braidot Néstor, Manual práctico de Neuroventas, Granica, Buenos Aires 2017
- Braidot N., Únicas, el cerebro de la mujer a la luz de las neurociencias, Editorial Granica, Ed. 2020.
- Braidot Néstor, Manual de entrenamiento cerebral, IBF Ediciones, Buenos Aires, 2015.
- Braidot Néstor, Diccionario de neurociencias aplicadas al desarrollo de organizaciones y personas, Editorial Granica, 2019.

CONTENIDOS

PRIMERA PARTE Etapa de familiarización CAMPUS VIRTUAL

Acceso al campus para comenzar a disfrutar de la experiencia de este diplomado apenas confirmada la inscripción mediante la lectura de papers, documentos y videos que proporcionan un panorama inicial sobre las neurociencias y los beneficios de sus aplicaciones en las actividades de negociación y ventas.

Esta etapa incluye dos clases del Dr. Braidot y el apoyo del equipo de tutores para cualquier duda o consulta que tengan los participantes.

Principales temas que se abordan en los papers y videos pre iniciales:

Mitos y creencias sobre el cerebro, hemisferios cerebrales (características y funcionamiento), neuroplasticidad y neurogénesis, emoción, razón y género en el cerebro, sistemas atencionales, memoria, creatividad, motivación y automotivación, inteligencia, felicidad, el poder del pensamiento, cómo aprende el cerebro y características del Método de entrenamiento cerebral Braidot Brain Gym, entre otros.

SEGUNDA PARTE

Neurociencias aplicadas: Qué es y cómo funciona el cerebro

CLASES EN VIVO

Se analizan las principales características del cerebro y su funcionamiento aplicables a los procesos de neuroventas y neuronegociación. Estos conocimientos serán la base de los temas que se desarrollan en la tercera parte, orientada totalmente a ambas actividades y, particularmente, a la incorporación e implementación del Método de Venta Neurorrelacional desarrollado por el Dr. Braidot.

MÓDULO 2.1 | NEUROCIENCIAS APLICADAS

- Neurociencias. Campos de estudio, metodología y aplicaciones prácticas.
- El cerebro. Principales estructuras y características básicas sobre su funcionamiento.
- Neuroplasticidad y neurogénesis.
- Comunicación e interrelaciones entre neuronas. Implicancias en la toma de decisiones y en la inteligencia.
- Neurobiología de género. Cerebro femenino y cerebro masculino similitudes y diferencias.
- Entrenamiento neurocognitivo y emocional: contenidos, aplicaciones y beneficios.

Ejercicios y prácticas de entrenamiento cerebral. Método Braidot Brain Gym.

MÓDULO 2.2 | PERCEPCIÓN, CEREBRO RACIONAL, CEREBRO EMOCIONAL

- Mecanismos cerebrales de la percepción. Implicancias en la construcción cerebral de la realidad.
- Sistemas de atención, concentración y memoria. Características y tipos de entrenamiento.
- El cerebro emocional: características, implicancias en el procesamiento de la información, la generación de memorias y la toma de decisiones.
- El estrés: influencia en el desempeño y la salud del cerebro. Identificación de estresores. Ejercicios.
- Técnicas efectivas para potenciar los sistemas de percepción, atención, concentración y memoria.

Ejercicios y prácticas de entrenamiento cerebral Método Braidot Brain Gym

TERCERA PARTE

Negociación y ventas en entornos físicos y digitales

CLASES EN VIVO

Con gran riqueza de ejemplos y casos, se abordan contenidos específicos de ambas especialidades, así como el tipo de entrenamiento cerebral que se necesita para negociar y vender con eficacia y mayor rentabilidad.

MÓDULO 3.1: DE LA VENTA A LA NEUROVENTA

- Nuevos paradigmas: el arte de vender y negociar a partir de la década del cerebro.
- El rol del vendedor en la estrategia integrada de neuromarketing.
- Desarrollo cerebral del vendedor: en qué consiste y cómo se implementa.

Ejercicios y prácticas de entrenamiento cerebral, Método Braidot Brain Gym

MÓDULO 3.2: ENDOCALIDAD EN VENTAS Y NEUROVENTAS

Endocalidad como factor fundamental que pone en primer lugar al ser humano.
Calidad en Valores en el proceso de Neuroventas
Implicancias de la endocalidad en el éxito en ventas
Calidad de dentro hacia fuera. Endocalidad como plataforma para la superación y resultados.

MÓDULO 3.3: AUTOLIDERAZGO EMOCIONAL Y SUPERACIÓN DEL ESTRÉS EN LA VENTA

Las emociones como estados funcionales del cerebro. Ejercicios de reconocimiento emocional.
Neuroquímica cerebral: implicancias de los neurotransmisores en el bienestar emocional.
Ejercicios para la detección de factores condicionantes y estresantes
Estrés y condicionamientos emocionales. Entrenamiento para superarlos.
Autoliderazgo emocional en equipos y grupos de trabajo

MÓDULO 3.4: ENTRENAMIENTO CEREBRAL EN EQUIPOS DE VENDEDORES

Entrenamiento de mente y cerebro en vendedores
Entrenamiento Neurocognitivo. Elaboración de un plan de entrenamiento cerebral para equipos de venta
Desarrollo de percepción, atención y concentración

MÓDULO 3.5: DESARROLLO COMUNICACIONAL DEL VENDEDOR. PARTE I

- Neurocomunicación: herramientas de avanzada para liderar las entrevistas y crear relaciones con el cliente.
- Predisposición y apertura: los estados comunicantes en la neuroventa.
- Sistemas de percepción: los sentidos y la construcción cerebral de la realidad.

Ejercicios y prácticas para el desarrollo comunicacional del vendedor, Método Braidot Brain Gym.

MÓDULO 3.6: DESARROLLO COMUNICACIONAL DEL VENDEDOR. PARTE II

- Sistemas de representación comunicacional.
- La comunicación no verbal.
- Barreras corporales y distancias zonales.

Ejercicios y prácticas para el desarrollo comunicacional del vendedor. Método Braidot Brain Gym.

MÓDULO 3.7: CÓMO NEGOCIAR Y VENDER SEGÚN EL GÉNERO

- Genes, medioambiente, cultura y subcultura. Implicancias en el comportamiento de hombres y mujeres como compradores.
- Estrategias dirigidas al cerebro femenino.
- Estrategias dirigidas al cerebro masculino.

Ejercicios y prácticas de entrenamiento cerebral, Método Braidot Brain Gym y Manual práctico de Neuroventas.

MÓDULO 3.8: EL MÉTODO DE VENTA NEURORRELACIONAL PARTE I

- Etapa 1. Preparando el contacto.
- Etapa 2. Iniciando la relación.
- Etapa 3. Desarrollando empatía.

Ejercicios y prácticas de entrenamiento cerebral, Método Braidot Brain Gym y Manual práctico de Neuroventas.

MÓDULO 3.9: EL MÉTODO DE VENTA NEURORRELACIONAL PARTE II

- Etapa 4. Retroaccionando requerimientos y descubriendo necesidades del cliente.
- Etapa 5. Detectando la estrategia de compras del cliente.
- Etapa 6. Presentando el producto

- Etapa 7. Cerrando la venta y construyendo una relación permanente.

Ejercicios y prácticas de entrenamiento cerebral, Método Braidot Brain Gym y Manual práctico de Neuroventas.

MODULO 3.10. NEURONEGOCIACIÓN. Parte 1

- Entrenamiento cerebral para negociadores exitosos. Autoliderazgo emocional. Entrenamiento neurocognitivo del negociador: desarrollo de la percepción, el foco atencional y la concentración.

Prácticas.

MODULO 3.11. NEURONEGOCIACIÓN. Parte 2

- Paradigmas de la negociación. Técnicas y metodologías de neuronegociación.
- Lenguaje no verbal. Canales no verbales, expresiones y clústers gestuales.

Prácticas.

MODULO 3.12. NEURONEGOCIACIÓN. Parte 3

- Anclajes y marcadores somáticos.
- Técnicas complementarias para la negociación exitosa. Cierre exitoso de negociaciones.

Prácticas.

MÓDULO 3.13: NEGOCIACIÓN Y VENTAS EN ENTORNOS DIGITALES Parte 1

- Definir nichos y perfil de cliente ideal. Propuesta de Valor (PUV)
- Lleva a tu cliente del DOLOR al PLACER con tu PUV
- Modelos de discursos persuasivos online. Estrategias de contenido

Prácticas.

MÓDULO 3.14: NEGOCIACIÓN Y VENTAS EN ENTORNOS DIGITALES Parte 2

- Modelos de captación de leads
- Como la publicidad ADS Facebook y Google ayudan a crecer. Persuasión y gatillos mentales
- Postventa y ATC

Prácticas.

MÓDULO 3.15 I “Quantum Sales”: Energía Cuántica y poder del pensamiento.

- El cerebro como campo cuántico.
- El poder del pensamiento y su influencia en decisiones, conductas y comportamientos.
- Coherencia energética, emoción y generación de vibraciones electromagnéticas.
- Las relaciones vendedor-comprador desde el punto de vista cuántico.

CUARTA PARTE

Trabajo final. Cierre

Los participantes elaboran un trabajo que constituye un requisito académico para aprobar.

Tema: la elección es libre y queda a criterio y preferencias de los participantes. No obstante, se sugiere que elijan aquellos que puedan implementar en su trabajo y/o profesión.

Tutorías: los participantes reciben la ayuda de un tutor, a quien podrán recurrir para que los guíe cuando lo necesiten.

Formato: cada participante puede elegir el medio que prefiera: paper, video o presentación en ppt. No hay requisitos de extensión, sólo la suficiente como para verificar que ha comprendido los temas y que puede llevar lo aprendido a la práctica.