



## DESAYUNO ONLINE:

# El Cerebro y las decisiones de compra

### OBJETIVOS:

- Servir de introducción y base a la posterior realización del taller de Ventas y Negociación que se realizará en el mes de octubre de 2022.
- Introducir conceptos clave para comprender el funcionamiento del cerebro y aplicar dichos conocimientos a nuestros procesos de venta.
- Generar impacto en nuestra comunicación y negociación con el cliente utilizando los descubrimientos de la neurociencia.
- Tener como foco la comunicación y la persuasión.

### PROGRAMA:

- Conocer algunos descubrimientos de la Neurociencia que pueden ayudarnos a aumentar nuestro éxito comercial.
- El proceso en la toma de decisiones de nuestros clientes a nivel cerebral.
- La teoría de los tres cerebros aplicada a la venta.
- Anclajes emocionales.

### METODOLOGÍA

**Ponencia participativa:** Exposición de conocimientos y descubrimientos de la Neurociencia aplicables a los procesos de venta y negociación de los participantes. Trabajo desde una óptica teórico-práctica.

**Discusión de Grupo:** Favorecer un espacio para la puesta en común entre los asistentes en el que puedan compartir experiencias, ideas y aspectos relacionados con su día a día en la relación con los clientes y prospectos.

### DIRIGIDO A

Profesionales de cualquier área corporativa que establezcan relación directa con cliente interno o externo.

Esperando que esta información sea de su interés, reciba un cordial saludo,

## **PONENTE**

**Victoria Yagüe:** Socia de Rendimiento Humano. Docente en el instituto Europeo de Coaching desde 2010.

20 años de experiencia en el ámbito de la consultoría de los RRHH. Máster de Coaching, nivel Experto. Máster de Coaching Avanzado. Programación neurolingüística (PNL) aplicada a los procesos de venta y negociación, así como a los procesos de aprendizaje. Especializada en procesos de Coaching de Equipos Comerciales. Formación en Systemic Management y Constelaciones organizacionales aplicadas al mundo empresarial.

Más de 10 años de experiencia en el diseño, elaboración, organización e impartición de cursos, seminarios y talleres sobre Comunicación, Negociación, Ventas, Motivación de individuos y Equipos, Gestión de Conflictos, Evaluación y Gestión de Situaciones Complejas... Formación en diferentes metodologías para aplicar al desarrollo de las personas y equipos: Lego Serious Play; Points of You; Roles de Equipo Belbin; Visual Thinking.