



# CIRCULAR

N.º 35\_2022  
05.10.2022

JORNADAS | CURSOS

SEMINARIO ONLINE:

## El Cerebro y las decisiones de compra

Estimado asociado,

Con el objetivo de mejorar nuestras habilidades de ventas y negociación e impulsar la construcción de una relación más estrecha con clientes externos e internos, la Fundación ASPRIMA, ha organizado un seminario para **los próximos días 25 y 27 de octubre en horario de 10:00h a 13:00h.**

El seminario tendrá una duración de seis **horas, y se realizará mediante aula virtual** con un enfoque didáctico y práctico.

Estamos en la era del estudio, investigación y conocimiento del **Cerebro**. La neurociencia estudia las bases biológicas de la conducta y los procesos mentales que subyacen a ella.

En este taller pretendemos acercarnos un poco más a la **neuroventa**, comprender por qué los vendedores actúan de la manera que lo hacen, cuáles son sus reacciones ante determinados estímulos, en qué consiste el proceso de toma de **decisiones** y cómo **impactar** en los comportamientos de compra de nuestros clientes.

### ¿Existe un botón de compra?

- Profundizar en el proceso de toma de decisiones de nuestros clientes a nivel cerebral
- Conocer mejor mi mente y la mente del comprador
- Adquirir conocimientos y herramientas que nos ayuden a inclinar la balanza de decisión de compra en nuestro día a día laboral
- Trabajar con los códigos que atraen a los 3 niveles cerebrales: Reptílico, Sensorial y Cognitivo
- Herramientas para poner en práctica la fórmula de la persuasión

### CONTENIDOS

- ✓ **Neurociencia al servicio de la venta**
  - Profundicemos en la mente del comprador
  - La estructura del cerebro humano
- ✓ **En busca del “botón de compra”**
  - El proceso de Toma de Decisión

FUNDACIÓN ASPRIMA

C/ Diego de León 50, 2º | 28006 | Madrid | 91 522 90 11 | [www.asprima.es](http://www.asprima.es)

- Nivel REPTÍLICO y COGNITIVO
- Códigos imprescindibles para la Supervivencia
- Nivel SENSORIAL
- Valor percibido
- Aversión a la pérdida
- ✓ **Claves para Influir y Persuadir desde la neurociencia:**
  - El Valor simbólico de lo que compramos
  - La comunicación es cuestión de significados
  - La fórmula de la persuasión: Atención, Emoción, Memoria
  - Objeciones vs niveles cerebrales

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.

#### **BOLETIN DE INSCRIPCIÓN:**

**SEMINARIO ONLINE: EL CEREBRO Y LAS DECISIONES DE COMPRA**

**FECHA: 25 y 27 de 2022**

NOMBRE.....APELLIDOS.....

EMPRESA:.....CARGO:.....

DIRECCIÓN:.....CÓDIGO POSTAL.....

TELÉFONO:.....**E-mail**.....

**E-mail para remitir factura:**.....

FUNDACIÓN ASPRIMA

C/ Diego de León 50, 2º | 28006 | Madrid | 91 522 90 11 | [www.asprima.es](http://www.asprima.es)

## **CUOTA DE SEMINARIO ASOCIADO ASPRIMA: 170€+ IVA (21%)**

Cuota de Curso NO Asociado Asprima: 340€ + IVA (21%)

### **FORMA DE INSCRIPCIÓN:**

1. Envío Boletín de Inscripción más resguardo de transferencia bancaria realiza al correo: [s.gonzalez@asprima.es](mailto:s.gonzalez@asprima.es)
2. Envío de Boletín de Inscripción y autorización para domiciliar el importe de la inscripción en la cuenta bancaria del asociado.

- **NÚMERO DE CUENTA DE LA FUNDACION ASPRIMA**
  - **ES88-2100-1433-8102-0028-6962 (CAIXABANK)**

### **IMPORTANTE:**

- Es imprescindible para la asistencia al seminario el abono previo de la cuota de inscripción.
- **Las anulaciones deberán hacerse con cinco días de antelación.** La falta de asistencia a un seminario sin previo aviso no dará derecho a devolución del importe de este

---

#### INFORMACIÓN BÁSICA SOBRE PROTECCIÓN DE DATOS

- Responsable del tratamiento: Razón social: LLORENS ABOGADOS, S.L | CIF: B76194448 | Domicilio: C/ GUZMAN EL BUENO 135, COMPLEJO PNA - 28005 MADRID | Teléfono: 914669630 | Correo electrónico: [CLLORENS@LLORENS-ABOGADOS.COM](mailto:CLLORENS@LLORENS-ABOGADOS.COM) | Delegado de protección de Datos: César Llorens .
- Finalidades: gestionar y mantener los contactos y relaciones que se produzcan como consecuencia de la relación que mantiene con LLORENS ABOGADOS, S.L.
- Legitimación: sus datos son tratados bien en base a la ejecución contractual (artículo 6.1.b RGPD), o en base al interés legítimo de la sociedad (artículo 6.1.f RGPD)
- Destinatarios: no se cederán datos a terceros, salvo obligación legal.
- Derechos: puede acceder, rectificar y suprimir los datos, así como otros derechos, como se explica en la información adicional
- Confidencialidad: La información contenida en el presente correo electrónico es confidencial; en el supuesto de que usted no sea el destinatario autorizado, le rogamos borre el mensaje y nos lo comunique a la presente dirección de correo electrónico.
- Información adicional: Puede consultar la información adicional y detallada sobre protección de datos en nuestra página web: [www.llorens-abogados.com](http://www.llorens-abogados.com), o solicitando más información en nuestra oficina sita en la dirección indicada en el apartado "responsable del Tratamiento