



CCQ
ESCUELA
DE NEGOCIOS



CCQ
CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO

NEURO SELLING

Neuroventas Potenciadas con Inteligencia Artificial



CCQ
ESCUELA
DE NEGOCIOS



CCQ
CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO

El Neuroselling es una metodología que se basa en los principios de la neurociencia y la psicología para optimizar el proceso de ventas. Al combinar estas disciplinas con la Inteligencia Artificial, se puede lograr una experiencia de venta más efectiva y adaptada a las necesidades del cliente.

A lo largo de este curso, los participantes aprenderán los fundamentos del Neuroselling, incluyendo cómo funciona el cerebro del comprador, los procesos de toma de decisiones y el papel de las emociones en las decisiones de compra. Además, se explorarán las aplicaciones de la Inteligencia Artificial en el proceso de ventas, desde el análisis de datos hasta la personalización de la experiencia del cliente.

Los participantes también descubrirán estrategias de Neuroselling, como la creación de contenido neuroadaptado, técnicas de persuasión y motivación basadas en la neurociencia, y la optimización de la experiencia de compra. Finalmente, se abordarán temas como las herramientas y tecnologías para implementar el Neuroselling, el análisis de métricas y KPIs, y se presentarán casos de éxito.

NEURO SELLING Neuroventas Potenciadas con Inteligencia Artificial



CCQ
ESCUELA
DE NEGOCIOS



CCQ
CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO



Este curso está diseñado para explorar y aplicar técnicas de neuroventas combinados con las últimas tecnologías de Inteligencia Artificial (IA).



Los participantes aprenderán cómo la comprensión del cerebro humano y el comportamiento del consumidor mejora la estrategias de ventas.



Utilizar herramientas de IA que pueden automatizar, optimizar y personalizar la experiencia del cliente, facilitando así un enfoque más eficiente en ventas.



OBJETIVO



Capacitar a los participantes en el uso de neurociencias combinadas con herramientas de IA para mejorar sus estrategias de ventas.

Los participantes conocerán herramientas de neuroventas, utilizar herramientas de IA para automatizar y optimizar procesos de ventas, implementar tecnologías de IA para personalizar la experiencia del cliente. aumentar la conversión y predecir comportamientos de compra.

DIRIGIDO A:

Profesionales de ventas, gerentes, directores, consultores, emprendedores y estudiantes interesados en mejorar sus habilidades en neuroventas y en la aplicación de tecnologías de IA para potenciar sus estrategias de ventas.

Es ideal para aquellos que buscan una ventaja competitiva en el mercado mediante la integración de conocimientos avanzados en comportamiento del consumidor y herramientas tecnológicas innovadoras.





CCQ
ESCUELA
DE NEGOCIOS



CCQ
CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO

NEURO SELLING Neuroventas Potenciadas con I.A.

Módulo 1: Autoconocimiento desde las Neurociencias

- Conducta humana e identificación de las necesidades en el proceso de venta.
- Identificación del yo y del estilo de pensamiento mediante las cuadrancias cerebrales.
- Cuadrantes cerebrales y su aplicación en la venta.

Módulo 2: Neuroventas

- Identificación del perfil del cliente según su estilo de pensamiento.
- Construcción del producto de acuerdo con los estilos de pensamiento.
- Cómo encontrar la necesidad profunda del cliente: Matriz de pensamiento analítico.

Módulo 3: Herramientas de IA Aplicadas a Neuroventas

- Conceptos básicos de IA en ventas
- Relevancia y beneficios de la IA en ventas
- Casos de uso de IA en ventas



CCQ
ESCUELA
DE NEGOCIOS



CCQ
CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO

NEURO SELLING Neuroventas Potenciadas con I.A.

Módulo 4: Herramientas de IA para la Automatización y Optimización de Ventas

- Aplicación de IA para anticipar las necesidades y preferencias del cliente.
- Implementación de chatbots y asistentes virtuales para incrementar las ventas.
- Análisis y visualización de datos

Módulo 5: Automatización y Personalización de Interacciones con el Cliente

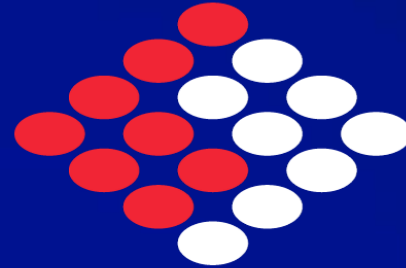
- Customer Journey Map.
- Personalización de mensajes utilizando IA.
- Diseño de experiencias omnicanal personalizadas.

Módulo 6: Estrategias de Neuroventas Potenciadas por IA

- Análisis predictivo en ventas.
- Automatización del marketing
- Estrategias de optimización continua basadas en la retroalimentación del cliente.



CCQ
ESCUELA
DE NEGOCIOS



CCQ
CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO

CONTACTO:



098 848 8584



eherrera@lacamaradequito.com



www.ccq.edu.ec