
Capacitaciones Red Teon
Dir. Macarena Altamirano

NEUROVENTAS

Mar Alfonso

teon
Red de Terapeutas **OnLine**

MÓDULO II:

EL CEREBRO Y LA VENTA

01 CEREBRO TRIUNO

02 CUÁNDO EMPIEZA LA VENTA

03 QUÉ COMPRA ALGUIEN QUE INVIERTE EN TERAPIA

04 NEUROVENTAS: PRINCIPIOS ÉTICOS

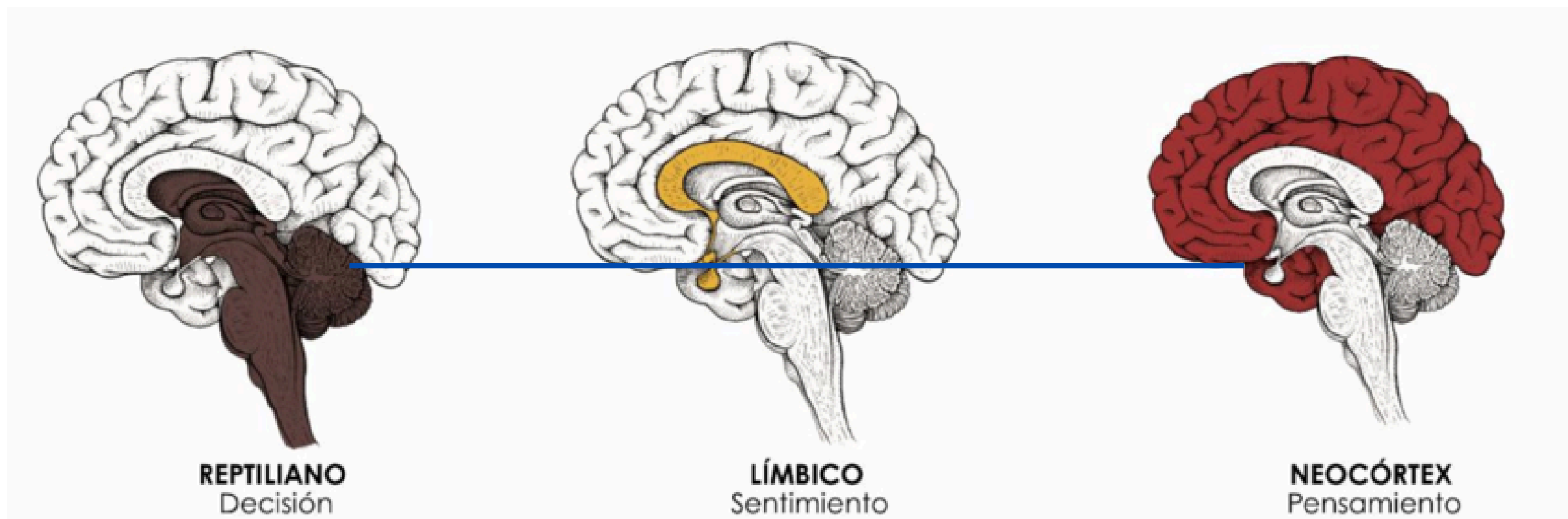
05 VENTA NATURAL

06 ACOMPAÑAR BUENAS DECISIONES

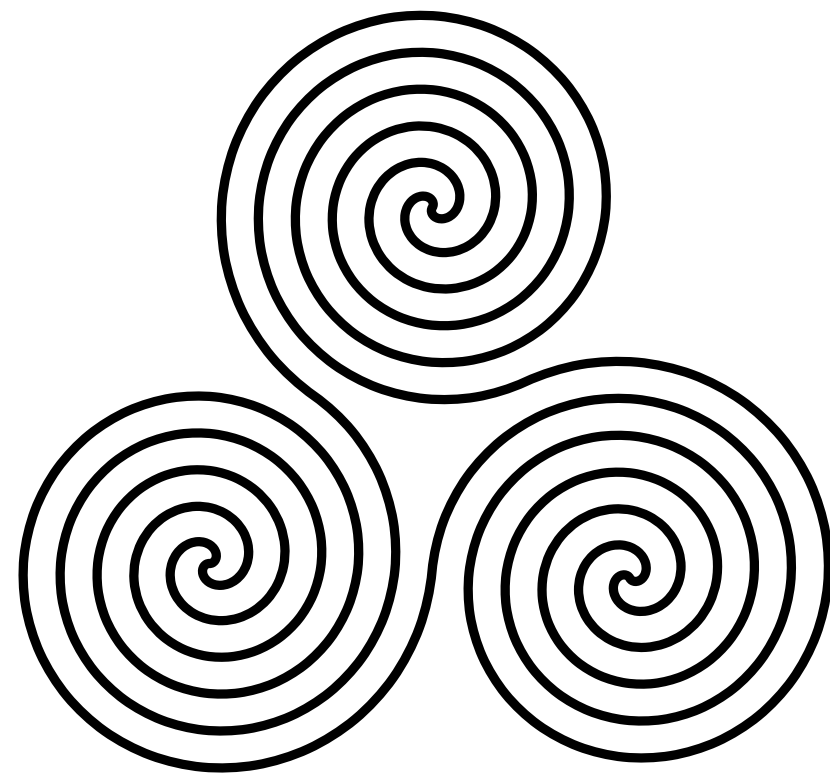
1. CEREBRO TRIUNO

Y su funcionamiento

LAS 3 CAPAS DEL CEREBRO



FUENTE: PAUL MACLEAN



CEREBRO NEOCORTEX

- CENTRO LÓGICO
- REGULA DECISIONES CONSCIENTES
- ENCARGADO DE RESPUESTAS LÓGICAS
- RAZONAMIENTO, LENGUAJE.

CEREBRO LÍMBICO

- MOTIVACIÓN
- EMOCIÓN / CONEXIÓN
- ALIMENTACIÓN
- REPRODUCCIÓN

CEREBRO REPTILIANO

- INSTINTO
- SUPERVIVENCIA
- DESCANSO
- RESPIRACIÓN Y RITMO CARDÍACO



DR. PAUL MACLEAN

2. CUÁNDO EMPIEZA

La venta

*La decisión de compra, la venta **NO** empieza
cuando alguien te paga.*

*Comienza cuando una persona se siente
identificada con un mensaje.*

- ANUNCIO PUBLICITARIO

CONEXIÓN EMOCIONAL



- *Es exactamente lo que me pasa.*

IDENTIFICACIÓN

- REDES SOCIALES

- *Hola, quisiera información.*

ASESORAMIENTO



CURIOSIDAD

- MENSAJE / WHATSAPP

- *¿Cómo funciona el proceso?*

ESCUCHA ACTIVA



INDAGACIÓN

- AGENDA DE ENTREVISTA

- *¿Cómo hacemos para empezar?*

ACOMPAÑO LA DECISIÓN



DECISIÓN

3. ¿QUÉ COMPRA

Alguien que invierte en terapia?

Las personas no pagan por tus sesiones de terapia, ni tu experiencia ni tus títulos.

Las personas pagan por un resultado:

- Sentirme bien
- Ser feliz
- Tener tranquilidad
- Sanar mis heridas
- Estar en paz
- Mente en calma
- Vínculos sanos

*Las personas compran lo que quieren
NO lo que necesitan.*

4. NEUROVENTAS:

Principios éticos

Se basan en utilizar la neurociencia para entender la toma de decisiones, priorizando la **honestidad, el valor real y el respeto** hacia el paciente.

- **Honestidad y transparencia:** Las técnicas de neuroventas no engañan ni manipulan.
- **Valor real y genuino:** El enfoque debe ser solucionar un problema o dolor real del paciente.
- **Empatía y confianza:** Crear una conexión emocional genuina, respetando las emociones del paciente (miedo, desconfianza) y construyendo una relación de confianza a largo plazo.
- **Respeto:** asegurar que el paciente tome decisiones informadas y racionales.
- **Responsabilidad:** Cumplir con lo prometido, actuando con profesionalismo.

5. VENTA

Natural

SI APLICAS TODO LO ANTERIOR:

- La venta será tan solo una consecuencia natural de todo el proceso.
- Vas a comunicar tus precios desde la certeza, no desde la urgencia.
- Vas a generar confianza sin presionar.
- No forzás la venta, acompañás a tu paciente a tomar la decisión de transformar su vida.

6. ACOMPAÑAR

Buenas decisiones

***¿Qué costo** está pagando tu paciente por estar en la situación que está ahora?*

***¿Cuánto vale** para él o para ella recuperar su bienestar emocional, tener paz y tranquilidad?*

*La venta no se produce por empujar
sino por acompañar a tomar una
decisión correcta desde el amor.*



GRACIAS!

PRÓXIMO MÓDULO: SETEARSE PARA VENDER





teon
Red de Terapeutas **OnLine**