



CURSO

CHAT VENTAS: Neuroventas aplicadas a WhatsApp, Messenger, Email y Mensajes Directos (DM´s)



Deja de hablar y vende más chateando

Neuro Ventas PARA REDES SOCIALES

ATRAE MÁS PROSPECTOS Y CIERRA MÁS VENTAS CON WHATSAPP, MESSENGER, Email y mensajes directos

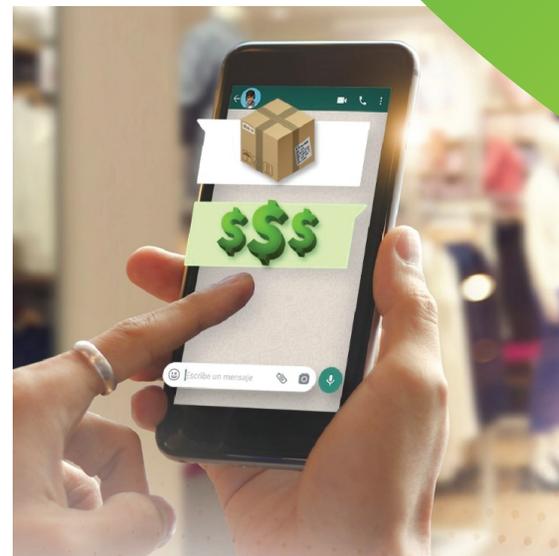
¡Lo que lograrás!

- Aprender cómo vender de la forma correcta utilizando la mensajería instantánea.
- Diseñar tu estrategia de ventas por chat aplicando persuasión instantánea y lograr tus metas en la mitad del tiempo.
- Implementar mensajería instantánea de respuesta rápida en tu negocio.
- Aprenderás qué es Chat ventas y cómo instalar un “Chat Center”.
- ¡La Ciencia de la Persuasión — Por Qué Compramos... Nueva Cultura!
- Los 9 Instrumentos Fundamentales de Influencia y como usarlos en chat.
- Las 6 Leyes de Influencia a Nivel Inconsciente que harán que tus clientes compren.

Con lo anterior podrás usar:

- Las Reglas para ganar el corazón de nuestros clientes
- El arma secreta: usar cientos de plantillas
- Guiones con Neuro Ventas para persuadir sin hablar y que puedas seguir fácilmente tú y tu equipo de ventas.
- Crear el “speech” (guión) de ventas perfecto para tu producto o servicio.
- Crear mensajes escritos que apunten **DIRECTAMENTE** a la parte del cerebro que realmente toma una decisión
- Descubre qué mueve a tu cliente a la acción y sintetiza ese comportamiento en un flujograma que cualquiera puede seguir.
- Aprende técnicas para revivir conversaciones y continuar el proceso de persuasión por chat.

→ ***Todo lo aplicaremos a tu producto o servicio*** ←



Inscríbete y aprende conmigo sobre Chat Ventas, estrategias y softwares que te ayudarán a vender más.

¿Qué incluye?



Modalidad
B - Learning



Duración
16 horas (sesiones de 2 y 4 horas)



Enfoque
Práctico



Videoconferencias en vivo



Asesoría
Apoyo en el campus virtual



Diploma

¿A quién está dirigido el programa?

- El seminario está dirigido a vendedores de cualquier rubro que necesiten aprender nuevas estrategias de venta a través de medios digitales.

¿Cómo funciona la modalidad B - Learning?

- Encuentros presenciales por medio de **videoconferencias en vivo**.
- Realización de **actividades de práctica** durante los encuentros presenciales donde se recibe **retroalimentación**.
- **Asesoría profesional** para reforzar temas o resolver dudas por medio de foro en Aula Virtual.





Contenido

✘ Bienvenidos al fascinante mundo de las VENTAS POR CHAT

- Historia de las ventas
- Evolución de los vendedores
- Whatsapp Marketing
- Chat Marketing
- Contexto actual y Neuroventas

✘ Relacionamiento Humano

- ¿Cómo ha influido la globalización y la tecnología en la comunicación y relacionamiento?
- La aldea global
- Información: cambios en las relaciones
- Barreras en la comunicación
- Aspectos básicos en la comunicación
- Modelos de la comunicación
- Estrategias de atracción
- 5 estrategias para persuadir en la comunicación
- Técnicas de persuasión en VENTAS DIGITALES

✘ El poder de un “Lead”

- El código simbólico
- El arquetipo
- El código cultural
- Teoría del inconsciente colectivo

✘ Modelos de Neuromarketing

- Modelo 1: Botón Instintivo
- Modelo 2: Retornar al Confort
- Modelo 3: Botón de compra

✘ Discurso de neuroventas y guiones de venta

- Narrativa

✘ ¿Cómo aplicar tu guion en mensajería instantánea?

- Integración del discurso
- Flujogramas

✘ Lanzamiento de la estrategia en tiempo real en cada una de las empresas y medir resultados.



Facilitador



Salvador Antonio Vaquerano Maldonado

Ingeniero Industrial

Especialización en Cambio y Transformación Organizacional del Instituto Adizes, USA.

Coach Certificado de la ICC de Londres, Inglaterra. Fundador Presidente de la Empresa Mister Logo.

Director Presidente de Service Quality Institute y Customer Experience School para Latinoamérica.

Coordinador y Director del Postgrado en “Dirección Estratégica de la Experiencia del Cliente” en ISEADE- FEPADE.

Autor del libro EMOCIONES “Cómo forjar Conexiones Emocionales y Memorables con sus Clientes”.

Inversión económica por participante

\$0.00*

*con el apoyo de INSAFORP

Monto incluye:

- × Acceso a videoconferencias
- × Apoyo en Campus Virtual
- × Diploma de participación

Pasos de inscripción

- × Reservar cupo (máximo 7 personas por empresa).
- × Cotizar al ISSS y contar con al menos 3 empleados en planilla.
- × Completar solicitud en PDF Editable con firma y sello y anexar planilla de ISSS y comprobante de pago.
- × Enviar la solicitud con al menos 6 días antes de la fecha de inicio del curso.



Cel. 7172 - 5059
7180 - 9799



Centro Comercial
La Joya, Local 17
La Libertad, El Salvador



info@clientesencantados.com



www.clientesencantados.com

