

# NEUROVENTAS



NOÉL LÓPEZ

**INTRODUCCIÓN**

**MOTIVOS DE  
COMPRA**

**BASE CIENTÍFICA**

**BASE  
NEUROLÓGICA**

**CEREBRO  
CÓRTEX**

**CEREBRO  
LÍMBICO**

**CEREBRO  
REPTIL**

**ARGUMENTO  
DE VENTAS**

**TIPS DE VENTAS**

**DESARROLLA EL SER**

**DINERO ES FELICIDAD**

*“Antes vender era solo una  
técnica, hoy también es una  
ciencia”*

**INTRODUCCIÓN**

**MOTIVOS DE  
COMPRA**

**BASE CIENTÍFICA**

**BASE  
NEUROLÓGICA**

**CEREBRO  
CÓRTEX**

**CEREBRO  
LÍMBICO**

**CEREBRO  
REPTIL**

**ARGUMENTO  
DE VENTAS**

**TIPS DE VENTAS**

**DESARROLLA EL SER**

**DINERO ES FELICIDAD**

# **OBJETIVOS DE ESTE CURSO “NEUROVENTAS”**

**INTRODUCCIÓN**

**MOTIVOS DE  
COMPRA**

**BASE CIENTÍFICA**

**BASE  
NEUROLÓGICA**

**CEREBRO  
CÓRTEX**

**CEREBRO  
LÍMBICO**

**CEREBRO  
REPTIL**

**ARGUMENTO  
DE VENTAS**

**TIPS DE VENTAS**

**DESARROLLA EL SER**

**DINERO ES FELICIDAD**

**1**

# **Ser un vendedor productivo y efectivo.**

**Desgastarte menos**

**INTRODUCCIÓN**

**MOTIVOS DE  
COMPRA**

**BASE CIENTÍFICA**

**BASE  
NEUROLÓGICA**

**CEREBRO  
CÓRTEX**

**CEREBRO  
LÍMBICO**

**CEREBRO  
REPTIL**

**ARGUMENTO  
DE VENTAS**

**TIPS DE VENTAS**

**DESARROLLA EL SER**

**DINERO ES FELICIDAD**

**2**

**Disfrutar más de  
las ventas.**

- INTRODUCCIÓN**
- MOTIVOS DE COMPRA**
- BASE CIENTÍFICA**
- BASE NEUROLÓGICA**
- CEREBRO CÓRTEX**
- CEREBRO LÍMBICO**
- CEREBRO REPTIL**
- ARGUMENTO DE VENTAS**
- TIPS DE VENTAS**
- DESARROLLA EL SER**
- DINERO ES FELICIDAD**

# 3

# FIDELIZAR CLIENTES

**INTRODUCCIÓN**

**MOTIVOS DE  
COMPRA**

**BASE CIENTÍFICA**

**BASE  
NEUROLÓGICA**

**CEREBRO  
CÓRTEX**

**CEREBRO  
LÍMBICO**

**CEREBRO  
REPTIL**

**ARGUMENTO  
DE VENTAS**

**TIPS DE VENTAS**

**DESARROLLA EL SER**

**DINERO ES FELICIDAD**



• **COMMODITY**

**INTRODUCCIÓN**

**MOTIVOS DE  
COMPRA**

**BASE CIENTÍFICA**

**BASE  
NEUROLÓGICA**

**CEREBRO  
CÓRTEX**

**CEREBRO  
LÍMBICO**

**CEREBRO  
REPTIL**

**ARGUMENTO  
DE VENTAS**

**TIPS DE VENTAS**

**DESARROLLA EL SER**

**DINERO ES FELICIDAD**

En el 2011 se  
descubrió que la  
mente se cierra al  
discurso de venta  
tradicional.

Estudio Neuromarketing Mindcode 2011

INTRODUCCIÓN

MOTIVOS DE  
COMPRA

BASE CIENTÍFICA

BASE  
NEUROLÓGICA

CEREBRO  
CÓRTEX

CEREBRO  
LÍMBICO

CEREBRO  
REPTIL

ARGUMENTO  
DE VENTAS

TIPS DE VENTAS

DESARROLLA EL SER

DINERO ES FELICIDAD

# Los Grandes Vendedores Nacen o se Hacen?



**TODOS  
VENDEMOS!!!**

**INTRODUCCIÓN**

**MOTIVOS DE  
COMPRA**

**BASE CIENTÍFICA**

**BASE  
NEUROLÓGICA**

**CEREBRO  
CÓRTEX**

**CEREBRO  
LÍMBICO**

**CEREBRO  
REPTIL**

**ARGUMENTO  
DE VENTAS**

**TIPS DE VENTAS**

**DESARROLLA EL SER**

**DINERO ES FELICIDAD**

# QUÉ HACE QUE COMPRE



**Todo lo que compras es por reducir**

**MIEDO**

INTRODUCCIÓN

MOTIVOS DE  
COMPRA

BASE CIENTÍFICA

BASE  
NEUROLÓGICA

CEREBRO  
CÓRTEX

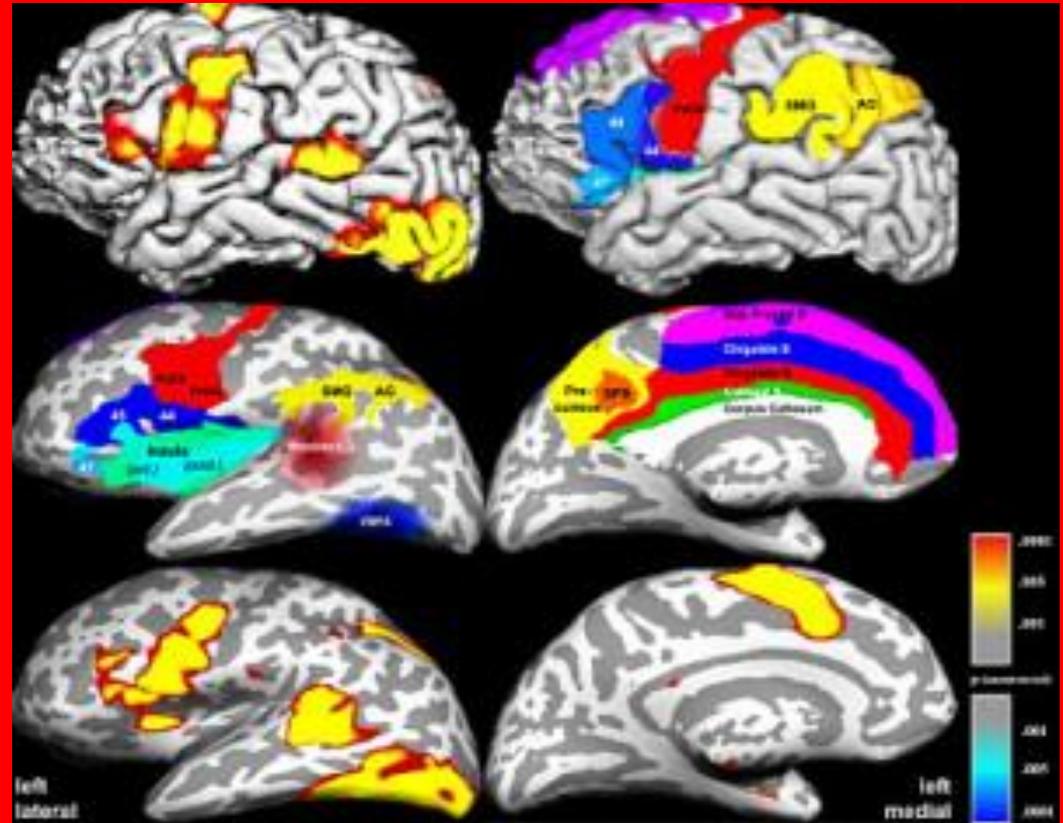
CEREBRO  
LÍMBICO

CEREBRO  
REPTIL

ARGUMENTO  
DE VENTAS

TIPS DE VENTAS

DESARROLLA EL SER



**Vender sin vender  
es la nueva forma  
De Vender.**

**INTRODUCCIÓN**

**MOTIVOS DE  
COMPRA**

**BASE CIENTÍFICA**

**BASE  
NEUROLÓGICA**

**CEREBRO  
CÓRTEX**

**CEREBRO  
LÍMBICO**

**CEREBRO  
REPTIL**

**ARGUMENTO  
DE VENTAS**

**TIPS DE VENTAS**

**DESARROLLA EL SER**

**DINERO ES FELICIDAD**

# MISIÓN

## De la mente

# SOBREVIVIR

## más que ser

# FELIZ

**INTRODUCCIÓN**

**MOTIVOS DE  
COMPRA**

**BASE CIENTÍFICA**

**BASE  
NEUROLÓGICA**

**CEREBRO  
CÓRTEX**

**CEREBRO  
LÍMBICO**

**CEREBRO  
REPTIL**

**ARGUMENTO  
DE VENTAS**

**TIPS DE VENTAS**

**DESARROLLA EL SER**

**DINERO ES FELICIDAD**

**evitar dolor**

**Y**

**Encontrar placer**

**INTRODUCCIÓN**

**MOTIVOS DE  
COMPRA**

**BASE CIENTÍFICA**

**BASE  
NEUROLÓGICA**

**CEREBRO  
CÓRTEX**

**CEREBRO  
LÍMBICO**

**CEREBRO  
REPTIL**

**ARGUMENTO  
DE VENTAS**

**TIPS DE VENTAS**

**DESARROLLA EL SER**

**DINERO ES FELICIDAD**

**MENOS GASTO  
ENERGÍA.**

INTRODUCCIÓN

MOTIVOS DE  
COMPRA

BASE CIENTÍFICA

BASE  
NEUROLÓGICA

CEREBRO  
CÓRTEX

CEREBRO  
LÍMBICO

CEREBRO  
REPTIL

ARGUMENTO  
DE VENTAS

TIPS DE VENTAS

DESARROLLA EL SER

DINERO ES FELICIDAD

**“Un error bien  
atendido  
es la mejor  
oportunidad  
para fidelizar a un  
cliente”**

generar

**VALOR**

al ser humano

El buen vendedor  
va más allá que solo  
dinero.

- INTRODUCCIÓN
- MOTIVOS DE COMPRA
- BASE CIENTÍFICA
- BASE NEUROLÓGICA
- CEREBRO CÓRTEX
- CEREBRO LÍMBICO
- CEREBRO REPTIL
- ARGUMENTO DE VENTAS
- TIPS DE VENTAS
- DESARROLLA EL SER
- DINERO ES FELICIDAD

**Y ENTONCES:**  
**¿Cómo funciona la ciencia de la venta?**

- INTRODUCCIÓN
- MOTIVOS DE COMPRA
- BASE CIENTÍFICA
- BASE NEUROLÓGICA
- CEREBRO CÓRTEX
- CEREBRO LÍMBICO
- CEREBRO REPTIL
- ARGUMENTO DE VENTAS
- TIPS DE VENTAS
- DESARROLLA EL SER
- DINERO ES FELICIDAD

Muchas ciencias en una:

Neurociencia

Antropología

- INTRODUCCIÓN
- MOTIVOS DE COMPRA
- BASE CIENTÍFICA
- BASE NEUROLÓGICA
- CEREBRO CÓRTEX
- CEREBRO LÍMBICO
- CEREBRO REPTIL
- ARGUMENTO DE VENTAS
- TIPS DE VENTAS
- DESARROLLA EL SER
- DINERO ES FELICIDAD

**Muchas ciencias en una:**

**Psicología**

**Sociología**

**INTRODUCCIÓN**

**MOTIVOS DE  
COMPRA**

**BASE CIENTÍFICA**

**BASE  
NEUROLÓGICA**

**CEREBRO  
CÓRTEX**

**CEREBRO  
LÍMBICO**

**CEREBRO  
REPTIL**

**ARGUMENTO  
DE VENTAS**

**TIPS DE VENTAS**

**DESARROLLA EL SER**

**DINERO ES FELICIDAD**



# TECNOLOGÍA QUE SE UTILIZA PARA VALIDAR LAS NEUROVENTAS

**INTRODUCCIÓN**

**MOTIVOS DE  
COMPRA**

**BASE CIENTÍFICA**

**BASE  
NEUROLÓGICA**

**CEREBRO  
CÓRTEX**

**CEREBRO  
LÍMBICO**

**CEREBRO  
REPTIL**

**ARGUMENTO  
DE VENTAS**

**TIPS DE VENTAS**

**DESARROLLA EL SER**

**DINERO ES FELICIDAD**

# TECNOLOGÍA QUE SE UTILIZA PARA VALIDAR LAS NEUROVENTAS



**INTRODUCCIÓN**

**MOTIVOS DE  
COMPRA**

**BASE CIENTÍFICA**

**BASE  
NEUROLÓGICA**

**CEREBRO  
CÓRTEX**

**CEREBRO  
LÍMBICO**

**CEREBRO  
REPTIL**

**ARGUMENTO  
DE VENTAS**

**TIPS DE VENTAS**

**DESARROLLA EL SER**

**DINERO ES FELICIDAD**



**INTRODUCCIÓN**

**MOTIVOS DE  
COMPRA**

**BASE CIENTÍFICA**

**BASE  
NEUROLÓGICA**

**CEREBRO  
CÓRTEX**

**CEREBRO  
LÍMBICO**

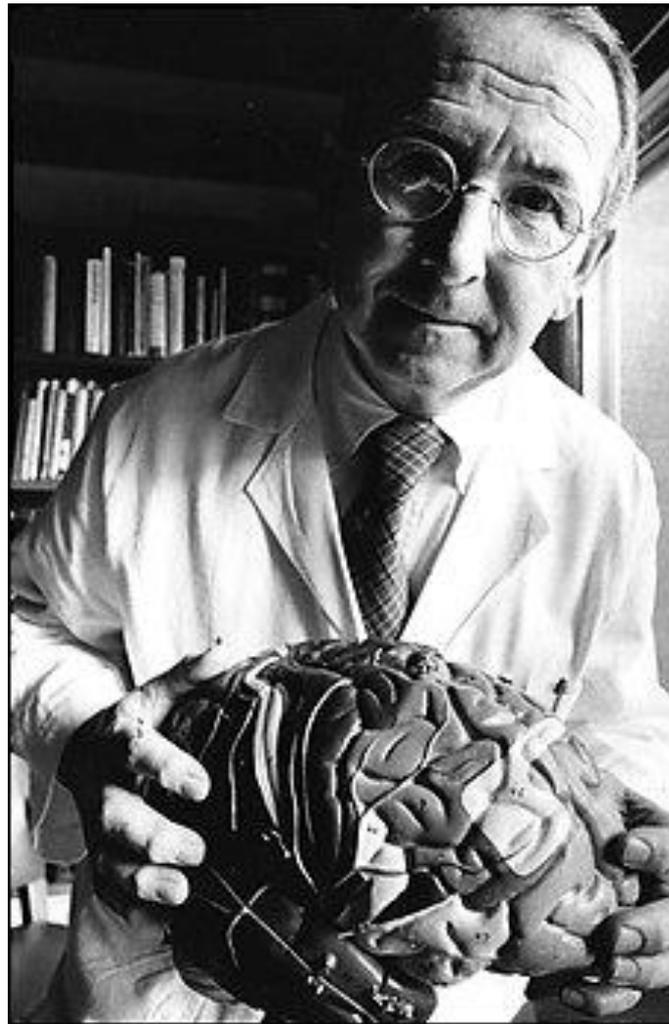
**CEREBRO  
REPTIL**

**ARGUMENTO  
DE VENTAS**

**TIPS DE VENTAS**

**DESARROLLA EL SER**

**DINERO ES FELICIDAD**



**DR. PAUL D. MAC LEAN  
1952  
TRIUNE BRAIN THEORY**

INTRODUCCIÓN

MOTIVOS DE  
COMPRA

BASE CIENTÍFICA

BASE  
NEUROLÓGICA

CEREBRO  
CÓRTEX

CEREBRO  
LÍMBICO

CEREBRO  
REPTIL

ARGUMENTO  
DE VENTAS

TIPS DE VENTAS

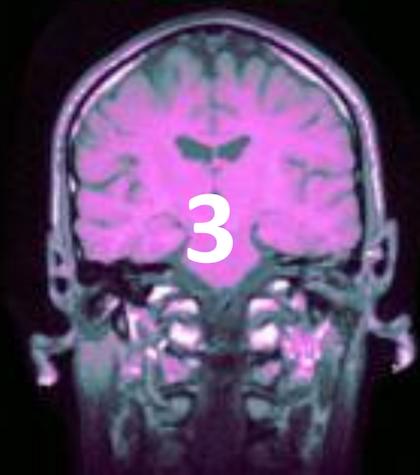
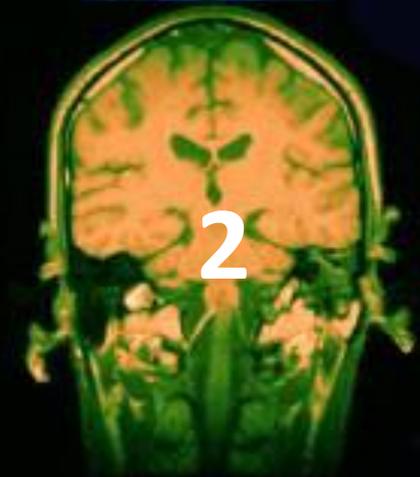
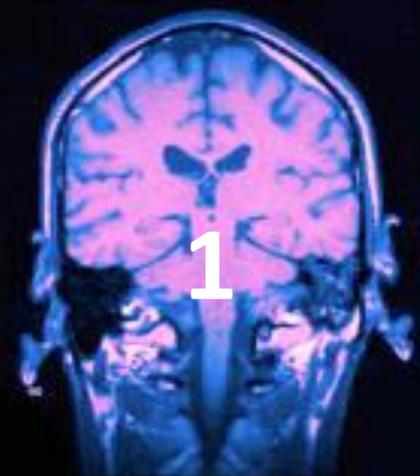
DESARROLLA EL SER

DINERO ES FELICIDAD

# Todos tenemos

## Cerebros

# 3



**INTRODUCCIÓN**

**MOTIVOS DE  
COMPRA**

**BASE CIENTÍFICA**

**BASE  
NEUROLÓGICA**

**CEREBRO  
CÓRTEX**

**CEREBRO  
LÍMBICO**

**CEREBRO  
REPTIL**

**ARGUMENTO  
DE VENTAS**

**TIPS DE VENTAS**

**DESARROLLA EL SER**

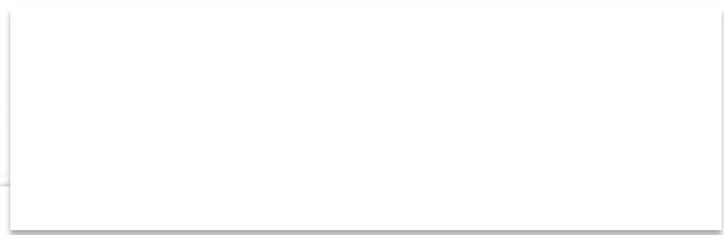
**DINERO ES FELICIDAD**



**NEOCÓRTEX**  
RAZONAMIENTO

**LÍMBICO**  
EMOCIONES

**REPTIL**  
SUPERVIVENCIA



INTRODUCCIÓN

MOTIVOS DE  
COMPRA

BASE CIENTÍFICA

BASE  
NEUROLÓGICA

CEREBRO  
CÓRTEX

CEREBRO  
LÍMBICO

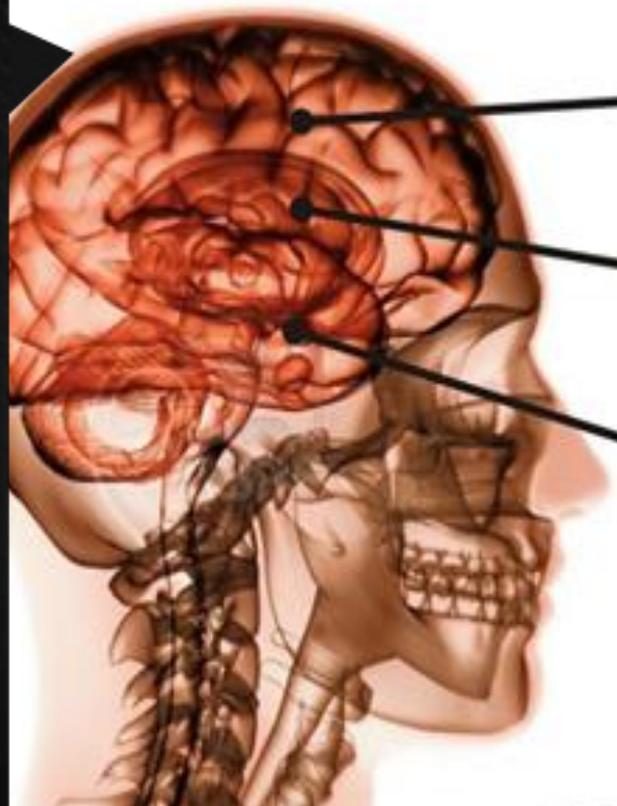
CEREBRO  
REPTIL

ARGUMENTO  
DE VENTAS

TIPS DE VENTAS

DESARROLLA EL SER

DINERO ES FELICIDAD



CEREBRO CORTEX

**Decisión Compra Racional**

CEREBRO LÍMBICO

**Decisión Compra Emocional**

CEREBRO REPTIL

**Decisión Compra Instintiva**

**“Me sirve para sobrevivir”**

**INTRODUCCIÓN**

**MOTIVOS DE  
COMPRA**

**BASE CIENTÍFICA**

**BASE  
NEUROLÓGICA**

**CEREBRO  
CÓRTEX**

**CEREBRO  
LÍMBICO**

**CEREBRO  
REPTIL**

**ARGUMENTO  
DE VENTAS**

**TIPS DE VENTAS**

**DESARROLLA EL SER**

**DINERO ES FELICIDAD**



**Funcional  
Lógico  
Analítico**



**“Compré una... Porque es la que tiene el  
mejor procesador”**

INTRODUCCIÓN

MOTIVOS DE  
COMPRA

BASE CIENTÍFICA

BASE  
NEUROLÓGICA

CEREBRO  
CÓRTEX

CEREBRO  
LÍMBICO

CEREBRO  
REPTIL

ARGUMENTO  
DE VENTAS

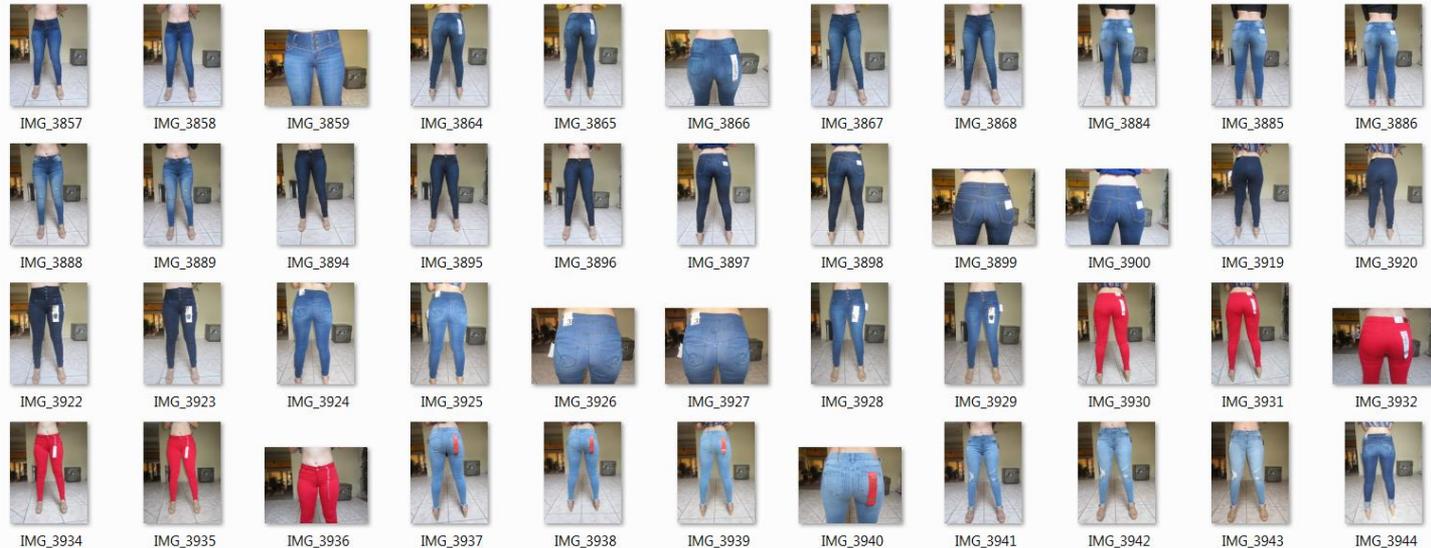
TIPS DE VENTAS

DESARROLLA EL SER

DINERO ES FELICIDAD

# Genera comparativos y Contrastes

No puede tomar decisión  
con una sola opción



INTRODUCCIÓN

MOTIVOS DE  
COMPRA

BASE CIENTÍFICA

BASE  
NEUROLÓGICA

CEREBRO  
CÓRTEX

CEREBRO  
LÍMBICO

CEREBRO  
REPTIL

ARGUMENTO  
DE VENTAS

TIPS DE VENTAS

DESARROLLA EL SER

DINERO ES FELICIDAD

# USA VERBOS DE ACCIÓN

Lograr

Poder

Proteger

Entretener

Dominar

Transformar

Recordar

Disfrutar

Conquistar

TÚ

**¿LAS DECISIONES DE  
COMPRA  
SON RACIONALES  
O  
EMOCIONALES?**

**Inicia racional,  
Pero se convierte  
Emocional.**

INTRODUCCIÓN

MOTIVOS DE  
COMPRA

BASE CIENTÍFICA

BASE  
NEUROLÓGICA

CEREBRO  
CÓRTEX

CEREBRO  
LÍMBICO

CEREBRO  
REPTIL

ARGUMENTO  
DE VENTAS

TIPS DE VENTAS

DESARROLLA EL SER

DINERO ES FELICIDAD

CÓRTEX

2

LÍMBICO

Emociones  
Miedos  
Kinestesia  
Sensaciones



Interpretación semántica:  
“Me siento bella, deseada y  
atractiva.”

Print

TV

Online

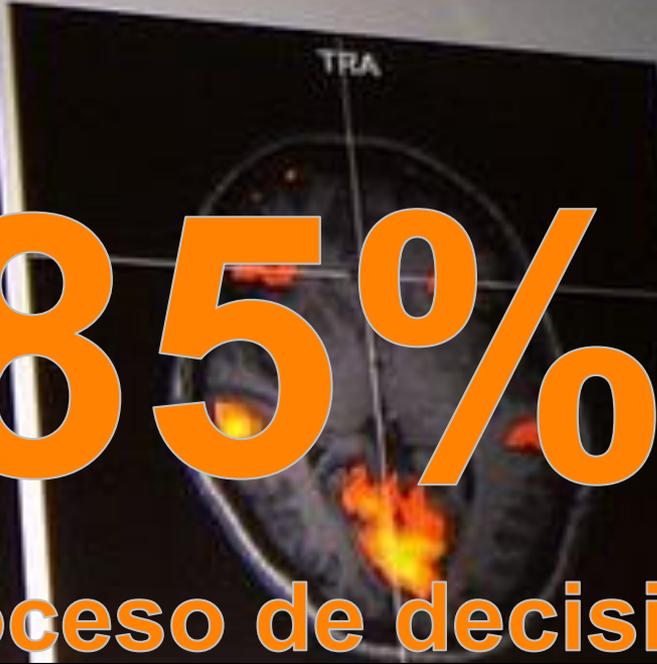
TRA

TRA

TRA

85%

del proceso de decisión es  
**SUBCONSCIENTE**



# TU PERCEPCIÓN ES TU REALIDAD

Lo bueno y lo malo  
sólo es la conclusión de  
tus memorias y percepciones  
creadas.

*“Las cosas no valen por lo que  
Son sino por lo que significan”*

Eduardo Caccia - Mindcode

**INTRODUCCIÓN**

**MOTIVOS DE  
COMPRA**

**BASE CIENTÍFICA**

**BASE  
NEUROLÓGICA**

**CEREBRO  
CÓRTEX**

**CEREBRO  
LÍMBICO**

**CEREBRO  
REPTIL**

**ARGUMENTO  
DE VENTAS**

**TIPS DE VENTAS**

**DESARROLLA EL SER**

**DINERO ES FELICIDAD**

**UNO  
SE APEGA  
INCONSCIENTEMENTE  
AL VALOR SIMBÓLICO,  
NOS PERSUADE.**

INTRODUCCIÓN

MOTIVOS DE  
COMPRA

BASE CIENTÍFICA

BASE  
NEUROLÓGICA

CEREBRO  
CÓRTEX

CEREBRO  
LÍMBICO

CEREBRO  
REPTIL

ARGUMENTO  
DE VENTAS

TIPS DE VENTAS

DESARROLLA EL SER

DINERO ES FELICIDAD

# ¿POR QUÉ VALORAMOS ESTO?

Siempre  
me dará  
lo mejor

Protección

Me cuidará  
como nadie

Dedicación  
le puso...



Me hace  
sentir  
única

Unión

**INTRODUCCIÓN**

**MOTIVOS DE  
COMPRA**

**BASE CIENTÍFICA**

**BASE  
NEUROLÓGICA**

**CEREBRO  
CÓRTEX**

**CEREBRO  
LÍMBICO**

**CEREBRO  
REPTIL**

**ARGUMENTO  
DE VENTAS**

**TIPS DE VENTAS**

**DESARROLLA EL SER**

**DINERO ES FELICIDAD**

**Debes ser consciente  
De que la mente  
usa los 5 sentidos  
para tomar la decisión,  
es por esto...**

INTRODUCCIÓN

MOTIVOS DE  
COMPRA

BASE CIENTÍFICA

BASE  
NEUROLÓGICA

CEREBRO  
CÓRTEX

CEREBRO  
LÍMBICO

CEREBRO  
REPTIL

ARGUMENTO  
DE VENTAS

TIPS DE VENTAS

DESARROLLA EL SER

DINERO ES FELICIDAD

# Actívale las emociones

“  
EL OLFATO ES EL SENTIDO PRIMITIVO  
**QUE SEDUCE A LA MENTE**  
A UN NIVEL INCONSCIENTE  
”



**INTRODUCCIÓN**

**MOTIVOS DE  
COMPRA**

**BASE CIENTÍFICA**

**BASE  
NEUROLÓGICA**

**CEREBRO  
CÓRTEX**

**CEREBRO  
LÍMBICO**

**CEREBRO  
REPTIL**

**ARGUMENTO  
DE VENTAS**

**TIPS DE VENTAS**

**DESARROLLA EL SER**

**DINERO ES FELICIDAD**

**SÉ VISUAL, HAZLOS VISUALIZAR.**



INTRODUCCIÓN

MOTIVOS DE  
COMPRA

BASE CIENTÍFICA

BASE  
NEUROLÓGICA

CEREBRO  
CÓRTEX

CEREBRO  
LÍMBICO

CEREBRO  
REPTIL

ARGUMENTO  
DE VENTAS

TIPS DE VENTAS

DESARROLLA EL SER

DINERO ES FELICIDAD

# Crea tres escenarios emocionales

1

2

3

**INTRODUCCIÓN**

**MOTIVOS DE  
COMPRA**

**BASE CIENTÍFICA**

**BASE  
NEUROLÓGICA**

**CEREBRO  
CÓRTEX**

**CEREBRO  
LÍMBICO**

**CEREBRO  
REPTIL**

**ARGUMENTO  
DE VENTAS**

**TIPS DE VENTAS**

**DESARROLLA EL SER**

**DINERO ES FELICIDAD**

**07**

# PRINCIPIO REPTIL

**Suspírale al reptil,  
encuentra la venta reptil.**



- 1. Reconocimiento**
- 2. Placer y satisfacción**
- 3. Control y orden**
- 4. Permanencia y aceptación social**
- 5. Protección y seguridad**
- 6. Autonomía y libertad**
- 7. Exploración y descubrimiento**
- 8. Trascendencia y sobrevivencia**
- 9. Poder y dominación**

INTRODUCCIÓN

MOTIVOS DE  
COMPRA

BASE CIENTÍFICA

BASE  
NEUROLÓGICA

CEREBRO  
CÓRTEX

CEREBRO  
LÍMBICO

CEREBRO  
REPTIL

ARGUMENTO  
DE VENTAS

TIPS DE VENTAS

DESARROLLA EL SER

DINERO ES FELICIDAD

# ENCUENTRA EL REPTIL DE TU PRODUCTO



INTRODUCCIÓN

MOTIVOS DE COMPRA

BASE CIENTÍFICA

BASE NEUROLÓGICA

CEREBRO CÓRTEX

CEREBRO LÍMBICO

CEREBRO REPTIL

ARGUMENTO DE VENTAS

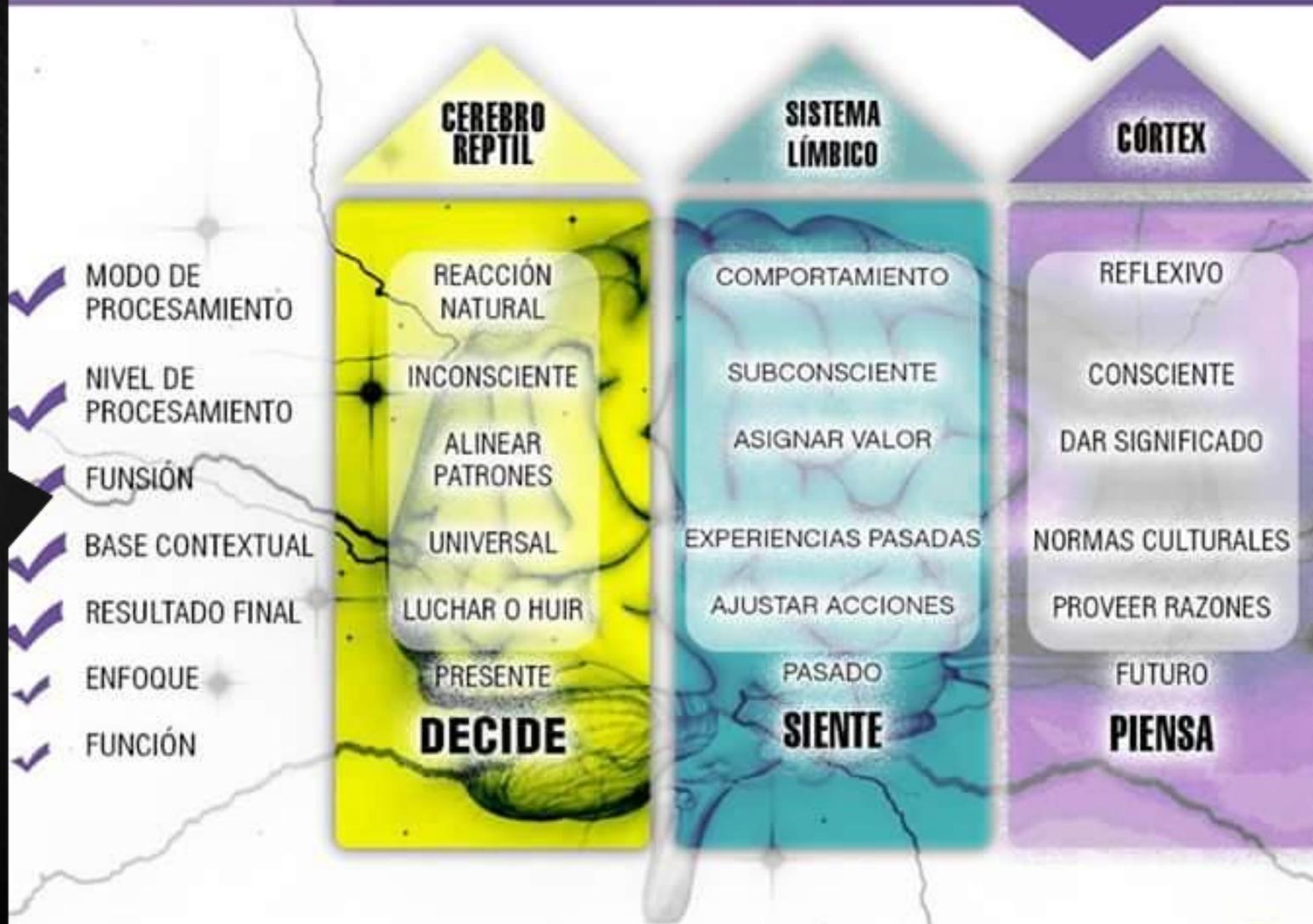
TIPS DE VENTAS

DESARROLLA EL SER

DINERO ES FELICIDAD



# LOS TRES CEREBROS



**INTRODUCCIÓN**

**MOTIVOS DE  
COMPRA**

**BASE CIENTÍFICA**

**BASE  
NEUROLÓGICA**

**CEREBRO  
CÓRTEX**

**CEREBRO  
LÍMBICO**

**CEREBRO  
REPTIL**

**ARGUMENTO  
DE VENTAS**

**TIPS DE VENTAS**

**DESARROLLA EL SER**

**DINERO ES FELICIDAD**

**¿Qué debes hacer  
para que el cerebro  
pueda tomar la decisión  
a favor de tu producto o  
servicio?**

**Una decisión  
es la conclusión  
de 3 sistemas.**

**MENOS MIEDO**



**MENOS GASTO  
DE ENERGÍA**

**MAYOR PLACER**

INTRODUCCIÓN

MOTIVOS DE  
COMPRA

BASE CIENTÍFICA

BASE  
NEUROLÓGICA

CEREBRO  
CÓRTEX

CEREBRO  
LÍMBICO

CEREBRO  
REPTIL

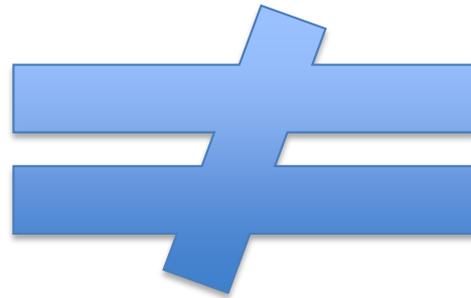
ARGUMENTO  
DE VENTAS

TIPS DE VENTAS

DESARROLLA EL SER

DINERO ES FELICIDAD

1 Maneja el discurso de  
**NEUROVENTAS** diferenciado  
para ambos géneros.



INTRODUCCIÓN

MOTIVOS DE  
COMPRA

BASE CIENTÍFICA

BASE  
NEUROLÓGICA

CEREBRO  
CÓRTEX

CEREBRO  
LÍMBICO

CEREBRO  
REPTIL

ARGUMENTO  
DE VENTAS

TIPS DE VENTAS

DESARROLLA EL SER

DINERO ES FELICIDAD

# EL CEREBRO FEMENINO vs. MASCULINO

La capacidad de **memorizar** es mayor en las mujeres principalmente, la fijación de recuerdos con **contenido emocional**.

El cerebro femenino está mejor estructurado que el masculino para el **desarrollo de empatía emocional**.

El cerebro del hombre tiene la habilidad para **captar detalles y objetos que se mueven** a gran velocidad (como puntos en el espacio).

Los hombres son mas **hábiles** para los **sistemas**.



Instituto  
Braidot  
de Formación

INTRODUCCIÓN

MOTIVOS DE  
COMPRA

BASE CIENTÍFICA

BASE  
NEUROLÓGICA

CEREBRO  
CÓRTEX

CEREBRO  
LÍMBICO

CEREBRO  
REPTIL

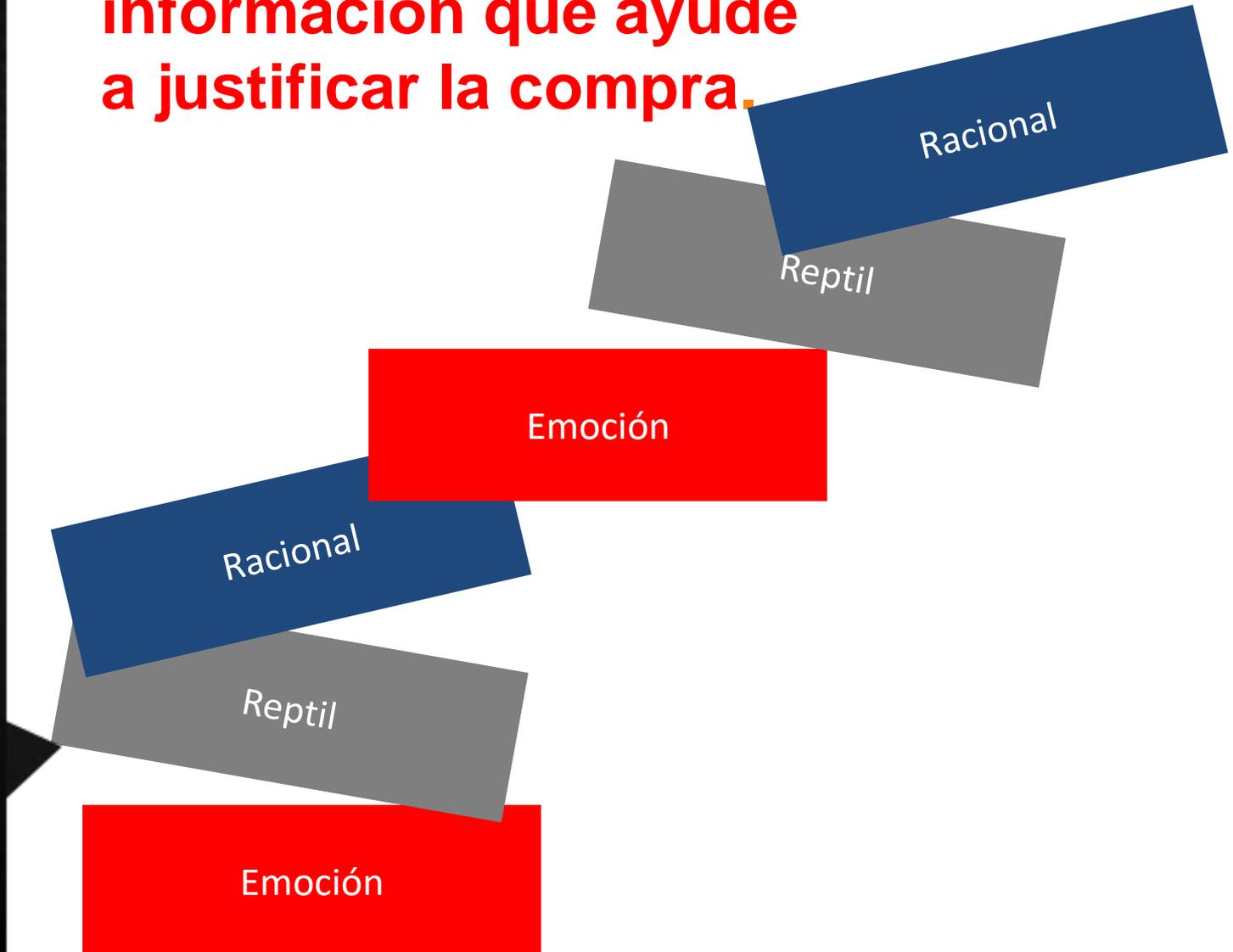
ARGUMENTO  
DE VENTAS

TIPS DE VENTAS

DESARROLLA EL SER

DINERO ES FELICIDAD

## 2 Proporciónales de forma intercalada información que ayude a justificar la compra.





**3 No estreses ni  
invadas a su mente.**

**INTRODUCCIÓN**

**MOTIVOS DE  
COMPRA**

**BASE CIENTÍFICA**

**BASE  
NEUROLÓGICA**

**CEREBRO  
CÓRTEX**

**CEREBRO  
LÍMBICO**

**CEREBRO  
REPTIL**

**ARGUMENTO  
DE VENTAS**

**TIPS DE VENTAS**

**DESARROLLA EL SER**

**DINERO ES FELICIDAD**



**I**   
**NY**®

**4 Comunica de forma simple,  
básica. La mente es básica.**

**INTRODUCCIÓN**

**MOTIVOS DE  
COMPRA**

**BASE CIENTÍFICA**

**BASE  
NEUROLÓGICA**

**CEREBRO  
CÓRTEX**

**CEREBRO  
LÍMBICO**

**CEREBRO  
REPTIL**

**ARGUMENTO  
DE VENTAS**

**TIPS DE VENTAS**

**DESARROLLA EL SER**

**DINERO ES FELICIDAD**



**5 Coincide con el reclutado,  
principio de identificación.**

INTRODUCCIÓN

MOTIVOS DE  
COMPRA

BASE CIENTÍFICA

BASE  
NEUROLÓGICA

CEREBRO  
CÓRTEX

CEREBRO  
LÍMBICO

CEREBRO  
REPTIL

ARGUMENTO  
DE VENTAS

TIPS DE VENTAS

DESARROLLA EL SER

DINERO ES FELICIDAD

## 6 Lleva la relación a lo personal

# ¿A QUÉ TE DEDICAS?



**INTRODUCCIÓN**

**MOTIVOS DE  
COMPRA**

**BASE CIENTÍFICA**

**BASE  
NEUROLÓGICA**

**CEREBRO  
CÓRTEX**

**CEREBRO  
LÍMBICO**

**CEREBRO  
REPTIL**

**ARGUMENTO  
DE VENTAS**

**TIPS DE VENTAS**

**DESARROLLA EL SER**

**DINERO ES FELICIDAD**



**Sonríe**

**7**

**INTRODUCCIÓN**

**MOTIVOS DE  
COMPRA**

**BASE CIENTÍFICA**

**BASE  
NEUROLÓGICA**

**CEREBRO  
CÓRTEX**

**CEREBRO  
LÍMBICO**

**CEREBRO  
REPTIL**

**ARGUMENTO  
DE VENTAS**

**TIPS DE VENTAS**

**DESARROLLA EL SER**

**DINERO ES FELICIDAD**

# 8 Historias



**INTRODUCCIÓN**

**MOTIVOS DE  
COMPRA**

**BASE CIENTÍFICA**

**BASE  
NEUROLÓGICA**

**CEREBRO  
CÓRTEX**

**CEREBRO  
LÍMBICO**

**CEREBRO  
REPTIL**

**ARGUMENTO  
DE VENTAS**

**TIPS DE VENTAS**

**DESARROLLA EL SER**

**DINERO ES FELICIDAD**



# 9 Da antes de que pidan

El ser humano siempre  
espera algo a cambio, adelántate.

A person is sitting at a desk, working on a laptop. There is a white mug and a red drink on the desk. The person is wearing a dark t-shirt. The background is slightly blurred.

**HAZ UN CLIENTE  
NO UNA VENTA**

**Seamos amigos, charlemos**



**Noél López**



**+502 57288047**

**GRACIAS**