

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

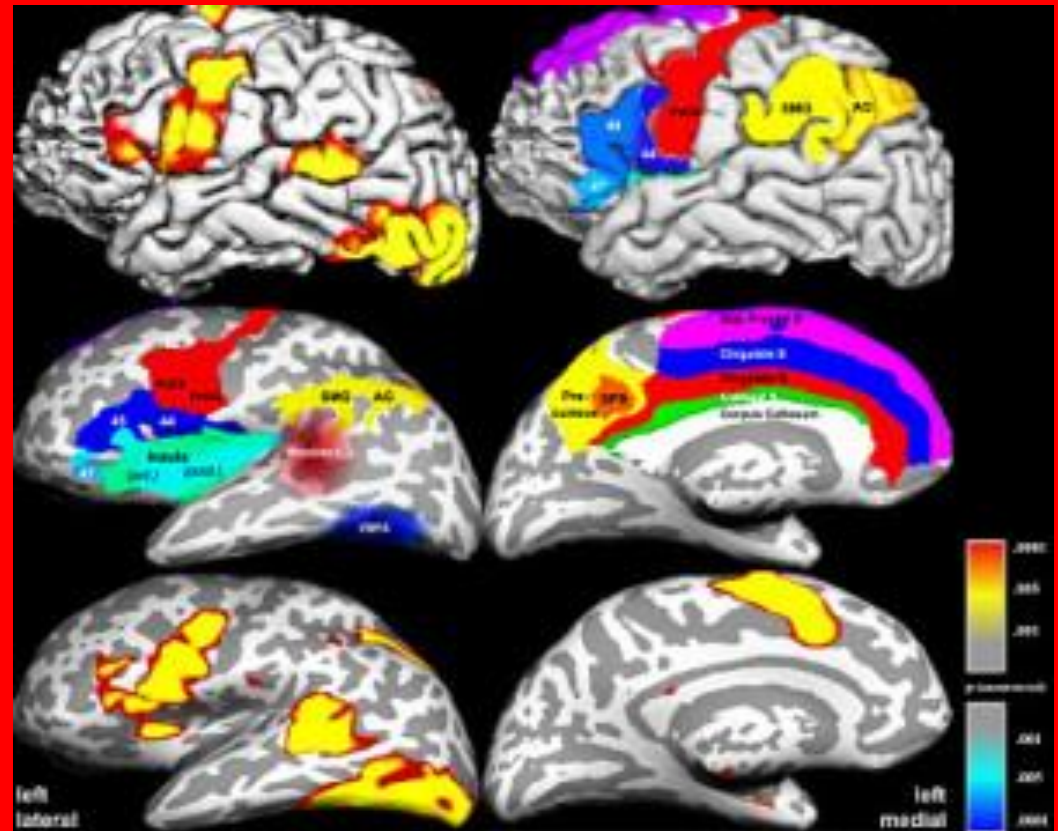
CEREBRO
LÍMBICO

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**

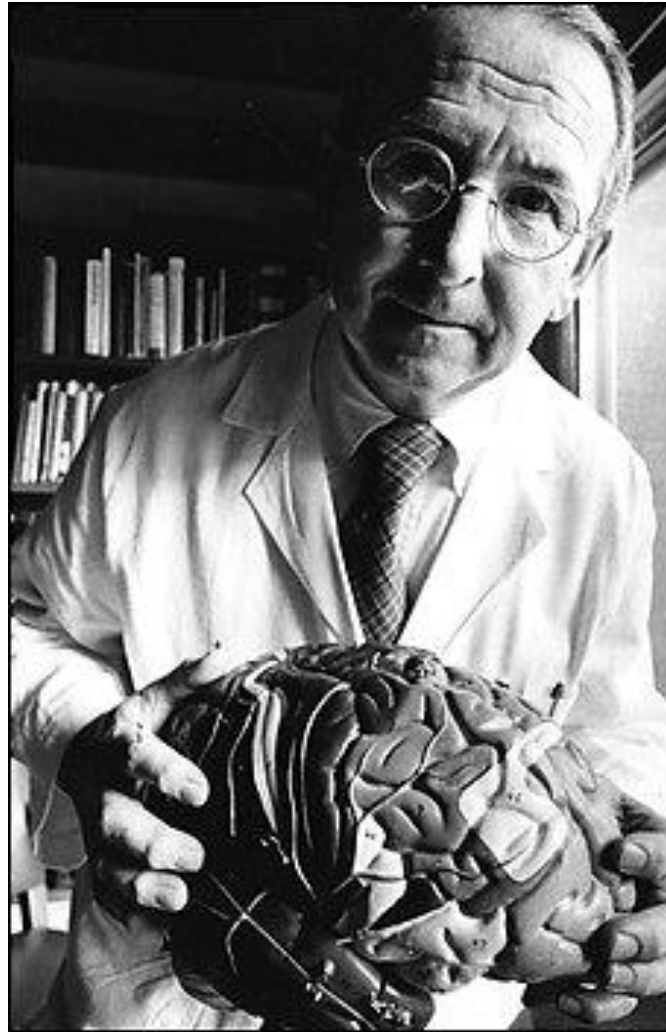
**CEREBRO
REPTIL**

**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

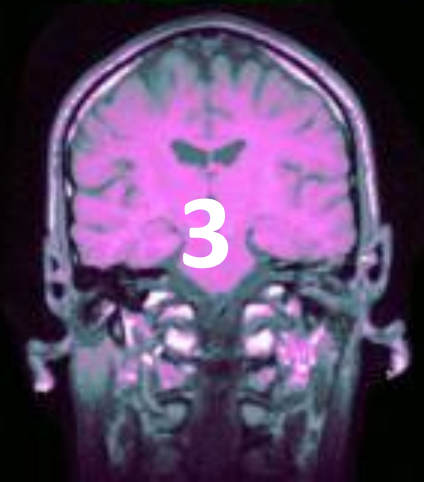
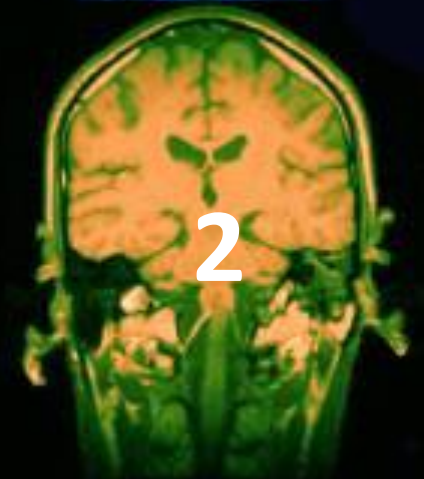
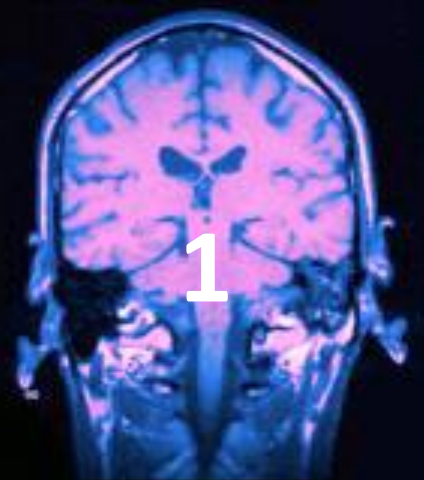
DESARROLLA EL SER

DINERO ES FELICIDAD

Todos tenemos

Cerebros

3



INTRODUCCIÓN

MOTIVOS DE
COMPRA

BASE CIENTÍFICA

BASE
NEUROLÓGICA

CEREBRO
CÓRTEX

CEREBRO
LÍMBICO

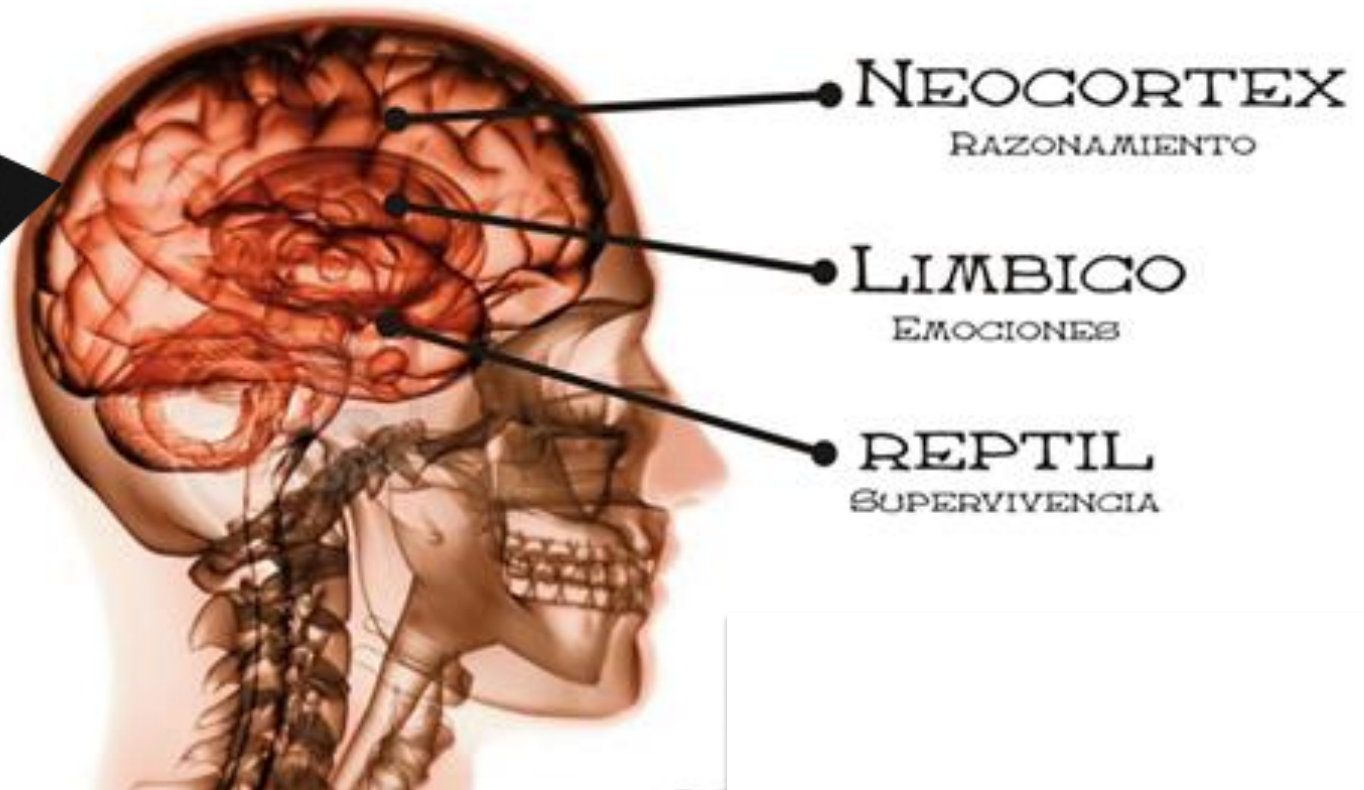
CEREBRO
REPTIL

ARGUMENTO
DE VENTAS

TIPS DE VENTAS

DESARROLLA EL SER

DINERO ES FELICIDAD



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

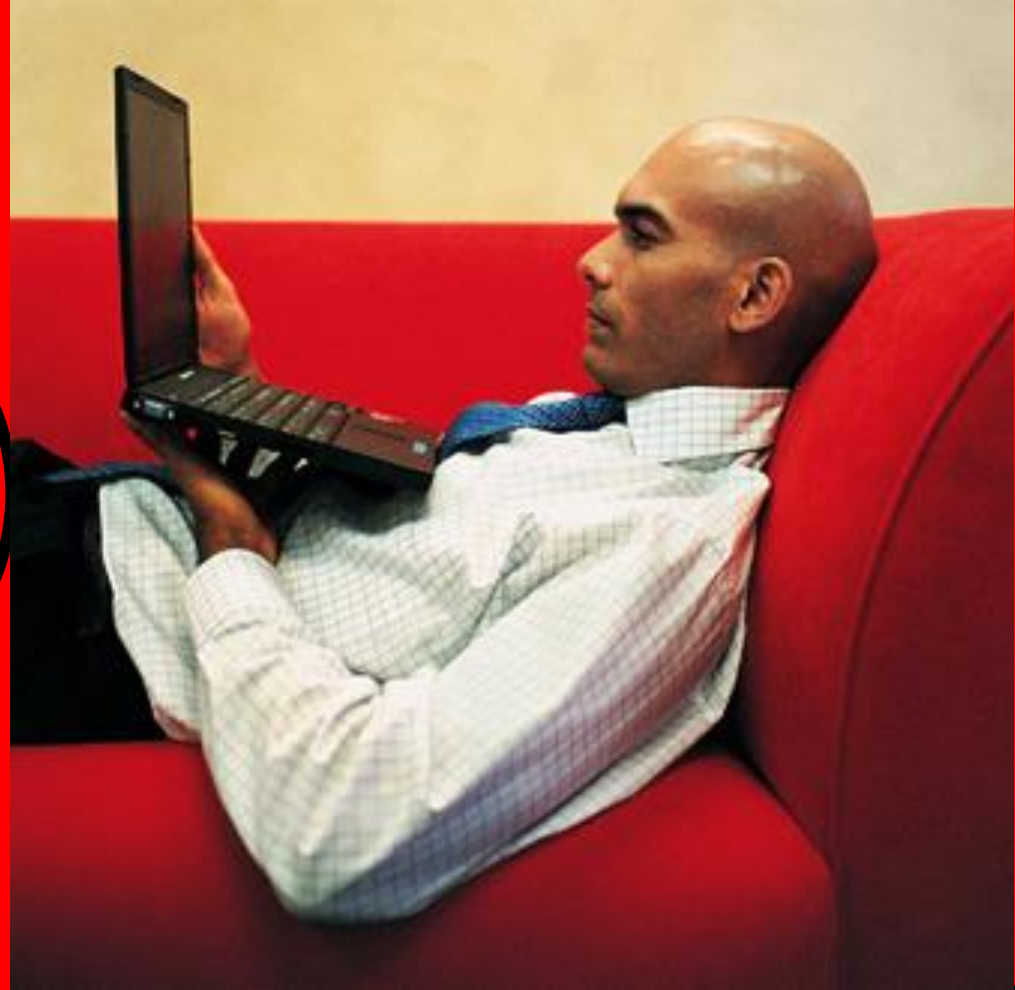
DESARROLLA EL SER

DINERO ES FELICIDAD

CORTEX

1

**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

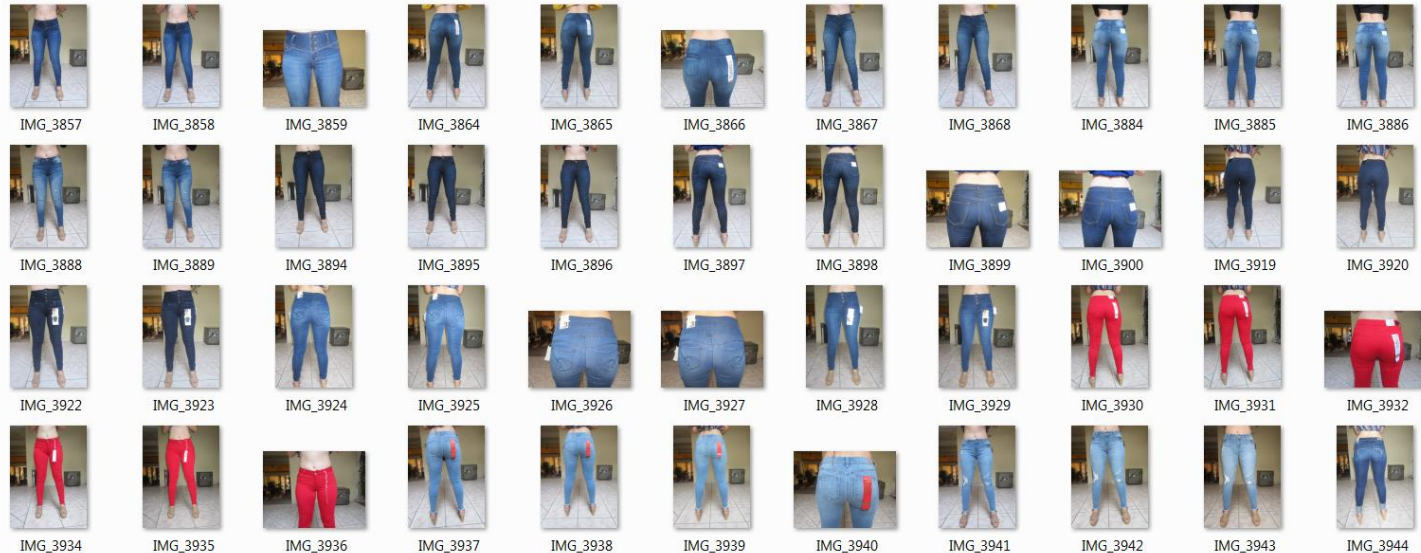
TIPS DE VENTAS

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

L R

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

Dedicación
le puso...

Me cuidará
como nadie

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

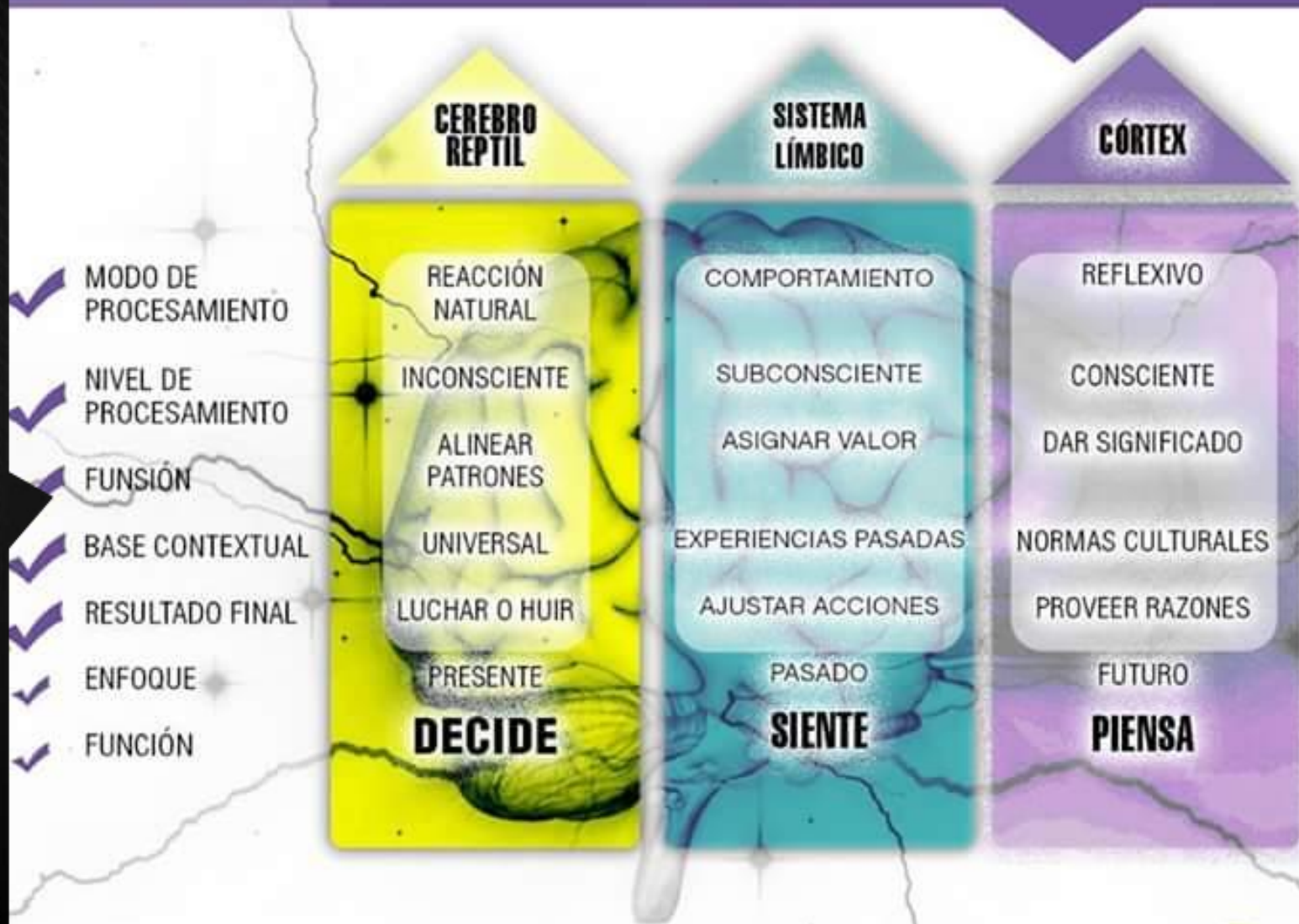
TIPS DE VENTAS

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



COMFORT
venta

MENOS GASTO
DE ENERGÍA

MAYOR PLACER

INTRODUCCIÓN

MOTIVOS DE
COMPRA

BASE CIENTÍFICA

BASE
NEUROLÓGICA

CEREBRO
CÓRTEX

CEREBRO
LÍMBICO

CEREBRO
REPTIL

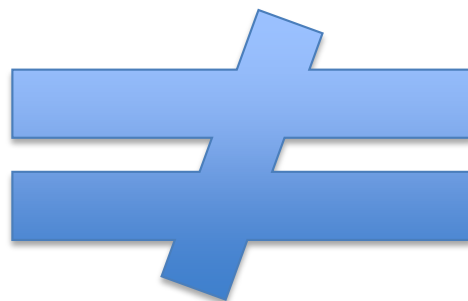
ARGUMENTO
DE VENTAS

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

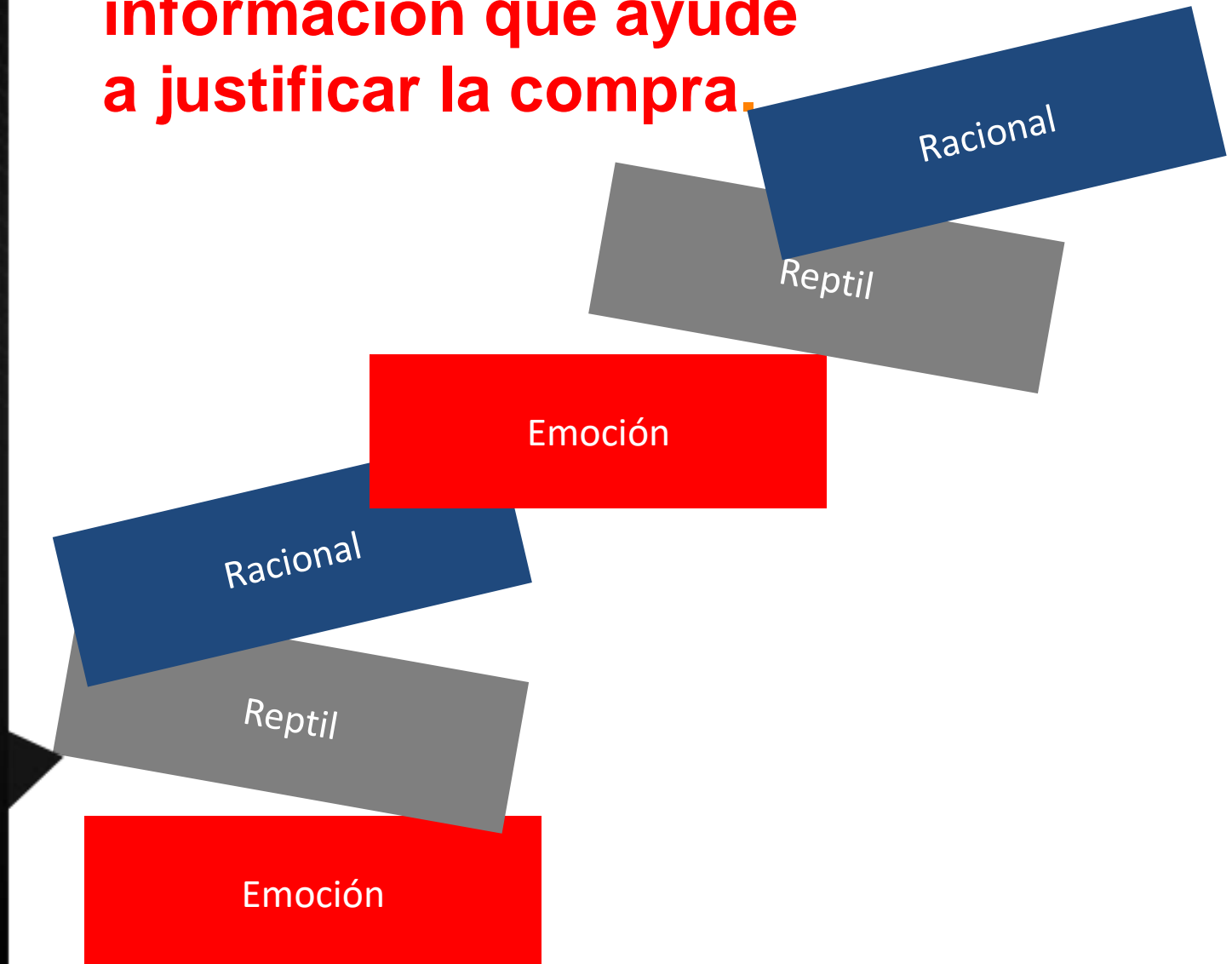
ARGUMENTO
DE VENTAS

TIPS DE VENTAS

DESARROLLA EL SER

DINERO ES FELICIDAD

2 Proporcionales 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 working at a desk, looking at a laptop. There is a cup of coffee on the desk. The text "HAZ UN CLIENTE NO UNA VENTA" is overlaid on the image.

**HAZ UN CLIENTE
NO UNA VENTA**

Seamos amigos, charlemos



Noél López



+502 57288047

GRACIAS