

CAPACITACIÓN NEUROEMPREDIMIENTO



NEUROCADEM
"Brain based learning"

DESCRIPCIÓN

En el taller de Neuroemprendimiento se crea una impactante sinergia entre el funcionamiento del cerebro, técnicas de emprendimiento y la capacidad de influir en la mente del consumidor para disparar tus niveles de ventas.

El taller enseña las mejores metodologías de emprendimiento combinada con neuroventas para dar el conocimiento necesario a los participantes de emprender con un conocimiento avanzado de creación, desarrollo y venta de su idea.



NEUROCADEM
"Brain based learning"

OBJETIVO GENERAL

Enseñar las metodologías avanzada de emprendimiento y ventas basada en el funcionamiento del cerebro para aumentar las posibilidades de éxito de los emprendedores.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1. Aprender cómo aplicar las neurociencias a las ventas.
2. Aprender las mejores técnicas y metodologías para emprender.
3. Entender cómo funciona el cerebro y subconsciente de los consumidores.
4. Crear discursos de ventas más impactantes y efectivos.
6. Incluir las emociones en el proceso de venta.
7. Conocer cómo emprender de forma más segura y consciente.

DIRIGIDO A:

Emprendedores, empresarios, vendedores y profesionales afines.



NEUROCADEM
"Brain based learning"

PROGRAMA

MÓDULO 1: INTRODUCCIÓN AL EMPRENDIMIENTO

- Introducción al emprendimiento.
- Creación y desarrollo de un emprendimiento.
- Métodos y herramientas de desarrollo de negocios.
- Captación de fondos y capital semilla.
- Casos de éxitos nacionales e internacionales.
- Consejos y estrategias para escalar un negocio a otros mercado.

MÓDULO 2: NEUROCIENCIA APLICADA AL EMPRENDIMIENTO

- Las Neurociencias y sus aplicaciones
- El cerebro (Neuronas, redes y conexiones)
- Hemisferios cerebrales y comportamiento de cada uno
- Los 3 cerebros de Paul D. MacLean (Neocortex, Límbico, Reptil)
- Neurotransmisores
- Neuronas espejo

PROGRAMA

MÓDULO 3:NEUROVENTAS

- Introducción al neuromarketing y a las neuroventas.
- Teoría de los 3 cerebros (Neocortex, Límbico y Reptil).
- Códigos reptiles para venderle al cerebro.
- Técnicas de ventas y aplicación de neuroventas a tu emprendimiento.
- El Valor simbólico de los productos.
- Comprender los procesos subconscientes de la toma de decisión de compra.
- Creación de discursos de ventas basados en neurociencias.
- Consejos para convertirse en un neurovendedor.

MÓDULO 4: LA MENTE Y DECISIÓN DE COMPRA DE TU CLIENTE

- Importancia de la Emoción en las ventas
- Cerebro reptil y los códigos reptilianos de los consumidores
- ¿Cuál cerebro toma la decisión de compra? (Razón, emoción, supervivencia)
- El poder del valor simbólico
- Proceso de decisión de compra de los clientes
- Casos reales de aplicación de la neuroventas

DURACIÓN

4 horas

¿QUÉ INCLUYE?

- 1.Capacitación in-house
- 2.Certificado de participación.
- 3.Materiales para apuntes.

Nota: Refrigerio no incluido. (Costo adicional sujeto a cotización)

BENEFICIOS ADICIONALES

- 1.Acceso a aula virtual y materiales post-capacitación.
- 2.Seguimiento a participantes.
- 3.Un segundo encuentro post-capacitación de seguimiento a participantes. En este encuentro se hacen simulacros del conocimiento adquirido y se aclaran más dudas de los participantes.



PERFIL DEL INSTRUCTOR

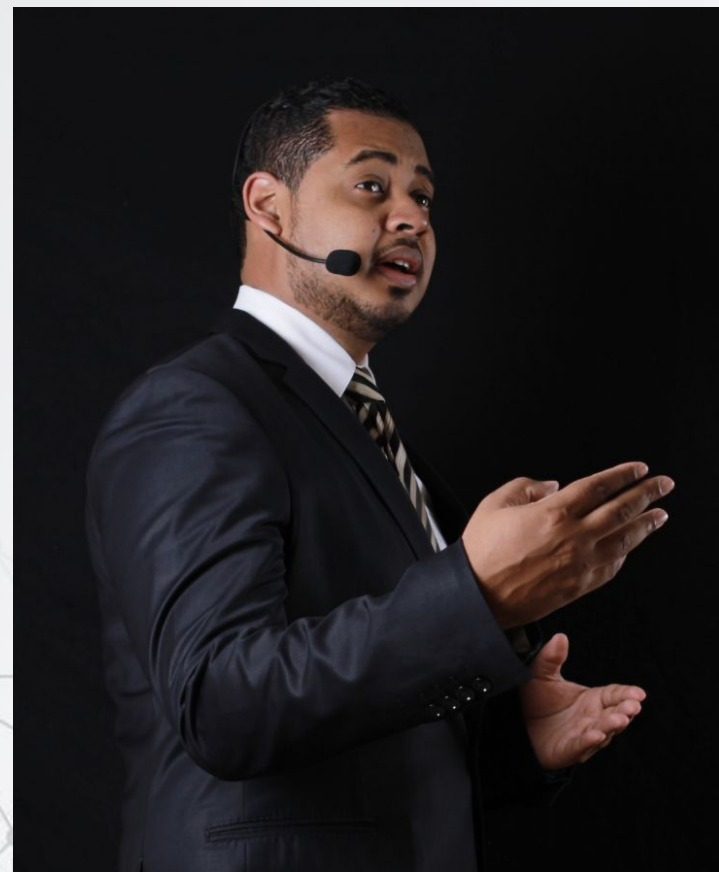
Rickelvis Valerio

Rickelvis Valerio es un coach lingüístico especializado en neurociencias, capacitador internacional, escritor best seller, conferencista y políglota con dominio de 6 idiomas. Está considerado por la revista FORBES RD como una de las 30 promesas de negocios de República Dominicana.

Es un entrenador con experiencia trabajando para multinacionales y compañías Fortune 500 como Hewlett-Packard y la Corporación Whirlpool donde ha tenido la oportunidad de capacitar más de 2,000 personas en más de 12 países del Caribe y Sur América.

Como emprendedor posee reconocimientos nacionales e internacionales incluyendo el premio provincial del Premio Nacional de la Juventud. Es también la primera persona del Caribe, y uno de los 300 maestros en el mundo poseedor de la certificación Neurolanguage Coaching® (Trademark by Rachel Paling).

Más información sobre Rickelvis en www.rickelvisvalerio.com



Una de las **30 PROMESAS DE NEGOCIOS** según la revista

Forbes

CLICK EN EL BANNER PARA VER ARTICULO



NEUROCADEM
"Brain based learning"

T. 829-279-6558

E. Info@neurocadem.com
Calle Leonardo Da Vinci #57
Urb. Real, Santo Domingo, R.D.
www.neurocadem.com