

## Conferencia de sensibilización

# NEUROVENTAS

## Cómo utilizar las capacidades cerebrales para vender con inteligencia y resultados



[nestor@braidot.com](mailto:nestor@braidot.com)  
[www.nestorbraidot.com](http://www.nestorbraidot.com)

Con la experiencia de haber formado a más de 30.000 vendedores en diferentes países, tras la publicación de sus exitosos libros: *Venta Inteligente*, *Neuromarketing*, *Neuroeconomía y Negocios* y *Neuromanagement*, y luego de la presentación en España de su esperada obra, *Neuromarketing*, el Dr. Néstor Braidot expone sobre su propio método de *Venta Neurorrelacional*®, resultado de más de veinte años de investigaciones sobre la aplicación de los conocimientos que suministran las neurociencias al desarrollo de la fuerza de ventas.

Vender no es simplemente una función que se desempeña dentro de una organización, *es una manera de comunicarnos con el mercado para generar negocios con una perspectiva de largo plazo.*

Esto exige que la fuerza de ventas se capacite no sólo para captar la atención de los clientes a través de un anclaje o beneficio diferencial concreto, sino también para conocer cómo intervienen los mecanismos del cerebro humano en cada momento de la interrelación vendedor-cliente.

### Beneficios para los participantes

- ◆ Adquirir los recursos necesarios para profundizar en una disciplina que al integrar las aplicaciones de las neurociencias cambia el paradigma vigente sobre ventas.
- ◆ Comprender por qué en el siglo XXI el éxito de la fuerza de ventas no depende de las acciones individuales, sino de la integración de esfuerzos de un conjunto de personas que contribuyen de diversas formas: el cliente, el vendedor y los miembros de la organización.
- ◆ Incorporar herramientas y fundamentos para trabajar sobre la verdadera plataforma de lanzamiento de las ventas exitosas: el cerebro humano.

### Metodología

- ◆ La exposición será complementada con técnicas visuales, auditivas y kinestésicas.
- ◆ Se suministrarán ejemplos y casos de aplicación de las neurociencias a la actividad de ventas.
- ◆ Se dialogará con los participantes sobre el verdadero alcance de los conocimientos sobre el funcionamiento del cerebro en los momentos clave de la interrelación vendedor-cliente.

## Temario

### ◆ Nuevos paradigmas

- ¿Qué significa vender?
- De la venta tradicional a la neuroventa.
- Del vendedor tradicional al vendedor neurorrelacional.

### ◆ El fenómeno de la neuroplasticidad autodirigida en la gestión del vendedor

- Cómo migrar desde las fórmulas y recetas aprendidas hacia el desarrollo de las propias capacidades cerebrales para vender con mayor eficacia.
- Neurociencia cognitiva y neurociencia afectiva: su aplicación a la gestión de ventas.
- La importancia de la gimnasia cerebral: cómo preparar el cerebro para vender con eficacia.

### ◆ Neuroventas

- Sistemas de representación sensorial: la importancia de comprender e interpretar lo que el cliente piensa y siente.
- Neurocomunicación y desarrollo de empatía.
- El Método de Venta Neurorrelacional paso a paso.

## Sobre el expositor

Conferencista, catedrático, empresario, consultor y escritor, **Néstor Braidot** es pionero en la aplicación de las neurociencias a la actividad organizacional, el liderazgo, la educación y el aprendizaje.

Luego de más de veinte años de actuación como directivo en distintas organizaciones, creó y dirige el Grupo Braidot, un equipo consultor interdisciplinario con sedes en Europa e Hispanoamérica, y el Brain Decision Braidot Centre, un instituto de investigaciones de gran prestigio internacional en el desarrollo y aplicación de las neurociencias a diferentes actividades.

Actualmente, se desempeña en Europa como catedrático en la Universidad de Salamanca (España), investigador y profesor invitado en varias universidades, entre ellas, Uppsala University Business School (Suecia), y conferencista en temas de su especialidad en varios países.

También ha sido distinguido como profesor consulto y visitante por otras universidades: Wirtschaftsuniversität Wien (Universidad de Economía de Viena (Austria), Centre de Développement du Management, Lyon Graduate School of Business, Lyon (Francia), Universidad de León, Universidad de Oviedo, Universidad de Santiago de Compostela Universidad Autónoma de Madrid, Katholieke Universiteit of Leuven y Université Catholique de Louvain, Louvain-La-Neuve (Bélgica), Università Bocconi (Italia), y Université de Geneve (Suiza).

En Argentina, dirige su grupo consultor, aplicando en la economía y la empresa los conocimientos de las neurociencias con un enfoque interdisciplinario que potencia no solo la comprensión de los problemas, sino también el abordaje de sus soluciones. Simultáneamente, colabora y desarrolla trabajos e investigaciones con institutos de avanzada en neurociencias, entre ellos, la Universidad Favaloro, CEMIC y Fleni, y dirige el CINAP (Centro de investigaciones en neurociencias aplicadas y prospectiva) de la Universidad Nacional de la Plata.

Como escritor, y desde que publicó su primera obra, Marketing Total -que agotó siete ediciones en menos de tres años-, se convirtió en un autor de consulta obligada para profesionales, docentes y alumnos. Sus libros Los que Venden, Comunicación Relacional, Nuevo Marketing Total, Pymes Latinoamericanas y Crisis Marketing han formado a varias generaciones de empresarios y ejecutivos, y a partir de 2005, con la publicación de dos de sus grandes obras: Neuromarketing, Neuroeconomía y Negocios y Venta Inteligente, provocó un cambio de paradigma, caracterizado por la incorporación de las neurociencias al mundo de las organizaciones.

En 2009, año de lanzamiento de sus obras Neuromanagement (en Argentina) y Neuromarketing (en Europa) es convocado por empresas, instituciones y centros académicos de prestigio internacional para explicar cómo estos avances están cambiando la conducción y gestión de organizaciones.

Esta trayectoria, caracterizada por un espíritu investigador, atento a las innovaciones y a la generación de nuevos conocimientos, tiene como base una sólida formación académica: Néstor Braidot es Doctor en Ciencias de la Administración, Máster en Economía, Licenciado en Administración de Empresas, Contador Público, Licenciado en Cooperativismo, Máster en Programación Neurolingüística y Trainer en Diseño Conductual. Actualmente, se encuentra profundizando sus investigaciones en los campos de la neurobiología y la neurociencia cognitiva en la Universidad Autónoma de Barcelona, España.