

*Jornada  
Gratuita*

*Vende al*

*100% del cerebro*

*de tu cliente*

MÁS EFICACIA  
MÁS FIDELIDAD  
MÁS VENTAS

*Neuroventa*

*en el punto de venta*

*Jueves 12 de mayo, 9h a 12h*

Fosbury Café - Passeig Maritim, 299  
08860 Castelldefels, Barcelona

# Neuroventa

## en el punto de venta

CASTELLDEFELS, 12 de mayo

### Introducción

**¿Qué es la Neuroventa? ¿Cómo me puede ayudar a optimizar la experiencia de compra de mis clientes e impulsar mis ventas?**

Durante los últimos años se ha producido un importante desarrollo de las Neurociencias. Este desarrollo está posibilitando obtener significativos avances en el conocimiento de la actividad cerebral asociada a una gran variedad de procesos psicológicos complejos, como puede ser los **procesos de decisión y compra**.

Por ejemplo, gracias a tecnologías como la IRMf (Imagen por Resonancia Magnética funcional), disponemos de información más precisa de las áreas cerebrales que intervienen en la actividad cognitiva humana, como la atención, el lenguaje, la memoria, la toma de decisiones, la resolución de problemas y el aprendizaje.

Además de los procesos psicológicos estrictamente cognitivos, estas tecnologías también nos está ofreciendo información que nos está ayudando a **comprender mejor los procesos emocionales** en los seres humanos, así como **su influencia en nuestro comportamiento**.

Estos conocimientos, junto con otros provenientes del mundo de la psicología cognitiva, se han combinado creando una nueva disciplina denominada Neurociencia

cognitiva, la cual nos ofrece una nueva forma de entender el cerebro y la conciencia y se está convirtiendo en una fuente inagotable de información útil para otras disciplinas como el marketing y las ventas.

La NEUROVENTA® es un ejemplo de aplicación de estos avances. Podemos definir la NEUROVENTA® como el estudio y la aplicación en los procesos de venta de los conocimientos y recursos que no ofrecen disciplinas como la Neurociencia, la Psicología Cognitiva y Social, la Economía conductual o del comportamiento y las técnicas de venta, con el fin de **optimizar los resultados comerciales y la experiencia de cliente**.

Desde optimRETAIL llevamos años estudiando los conocimientos que nos ofrece la NEUROVENTA® y aplicándolos con éxito en el diseño e implementación de modelos de Experiencia de Cliente en el punto de venta (Customer Experience) en empresas líderes del sector Retail.

¿Cómo puedo aplicar la NEUROVENTA® en mis puntos de venta? ¿Cómo puedo optimizar la Experiencia de Compra de mis clientes y mejorar mis resultados comerciales?

Estaremos encantados de compartir contigo nuestra experiencia en esta jornada.

### Objetivos

En este seminario de Neuroventa en el punto de venta te ayudaremos a:

- ➔ **COMPRENDER** qué es la Neuroventa y cómo puede ayudarte a optimizar los resultados y la experiencia de compra en tus puntos de venta
- ➔ **INCREMENTAR** la comprensión de los procesos mentales conscientes e inconscientes en un proceso de compra y su influencia en la toma de decisiones.
- ➔ **IDENTIFICAR** estrategias y metodologías dirigidas a influir en estos procesos mentales, incrementando la percepción de valor de tus productos, los resultados comerciales y los niveles de fidelización y recomendación.

# Neuroventa

en el punto de venta

CASTELLDEFELS, 12 de mayo

Castelldefels, 12 de mayo de 9h a 12h

Jornada  
Gratuita

- 9:00 Recepción de asistentes**
- 9:10 Presentación del seminario**
- 9:15 Experiencia de cliente - Customer Experience (CX)**
- Estrategias de diferenciación ¿Qué hacen las organizaciones para diferenciarse de la competencia?
    - La marca
    - El punto de venta
    - El producto
    - La experiencia de cliente
  - La Experiencia de cliente como "palanca" de diferenciación
    - Impacto económico en las organizaciones
- 9:45 Psicología del consumo y comportamiento del consumidor**
- El impacto de las emociones y los procesos mentales inconscientes en nuestras decisiones
  - ¿Cómo tomamos las decisiones de compra? ¿Por qué el consumidor dice Sí?
  - El enfoque económico
  - El enfoque psicológico
  - Psicología y Neurociencia cognitiva aplicada: La neuroventa
- 10:15 Neuroventa en el punto de venta**
- La acogida efectiva en el punto de venta
  - Claves para establecer la relación con el cliente
  - Comprender al cliente de forma eficaz
  - Argumentación "Neuro-eficaz"
- 11:20 Coloquio**
- 11:30 a 12:00 Café Networking - Fin de la jornada**

ii Plazas limitadas!!

# Neuroventa

en el punto de venta

CASTELLDEFELS, 12 de mayo

## Ponente

**OSCAR PEÓN**, socio-Director de optimRETAIL, consultora especializada en optimizar la Experiencia de Cliente (Customer Experience) en el punto de venta y los resultados comerciales de empresas del sector retail, distribución, banca y servicios. Miembro de la Asociación para el Desarrollo de la Experiencia de Cliente.

Ha desarrollado e implementado proyectos de Experiencia de Cliente, Neuroventa, atención comercial y gestión de Equipos en organizaciones líderes de su sector como Opticalia, Catalunya Caixa, Big Mat, Super Perfumerias, Pfizer, Baxi, Roca, Kibuc, Molí Vell, Petrocat, Carme Miranda, Krack (Global Retail), Pirelli-Driver, Pepe Jeans, GoldenPark, Aki,, Pimkie, La Caixa, Halocurier, etc., áreas en la que ha formado a más de 10.000 personas durante los últimos 10 años.

Conferenciante y formador especializado en Neuroventa® y en Programación Neurolingüística aplicada a las ventas y al desarrollo de modelos de Experiencia de Cliente.



Vende al

100% del cerebro

de tu cliente