

LIMA 2019



# CERTIFICACIÓN EN NEUROVENTAS APLICADAS A LAS MICROFINANZAS

## OBJETIVO

Fortalecer conocimientos y habilidades en los participantes que permitan mejorar su efectividad en la venta de productos intangibles, utilizando las metodologías de neuroventas, manejo de objeciones y cierre de venta continuo.

## DIRIGIDO A

- Analistas de créditos
- Asesores de negocios
- Ejecutivos comerciales
- Funcionarios de negocios
- Promotores de ventas de servicios financieros
- Profesionales vinculados al negocio crediticio de entidades financieras y microfinancieras.

**Fechas:**

**6 - 13 - 20 de Mayo**

**3 - 10 de Junio**

**Hora:**

**Lunes**

**7:00 p.m. a 10:15 p.m.**



## TEMARIO

### Las Neuroventas como modelo efectivo

- Preparación del proceso de Neuroventas. Generación de la relación. Generando empatía.
- Identificando los requerimientos del cliente para descubrir sus necesidades.
- Detectando la estrategia de compra del cliente.
- La teoría de los tres cerebros para enamorar a nuestros clientes.
- El proceso de decisión de compra.
- Modelos de neuroinfluencia.
- El modelo armado para crear mensajes influyentes en la mente de tu cliente.
- El arte de persuadir comunicando.
- Barreras de la comunicación.
- La herramienta de oro para generar empatía.
- Las reglas de oro de las Neuroventas

### Manejo de objeciones y como aprovecharlas

- Principales objeciones genéricas, Objeciones relacionadas con los productos Banca Minorista.
- Técnicas para el Manejo de Objeciones. La objeción de Tasa: un manejo especial.
- La escucha activa. Diálogo controlado. Asertividad.

### Proceso de cierre de venta continua

- técnicas de cierre efectivas: clarificar, repreguntar, aceptar enfáticamente, condicionar
- Técnicas de speech, Acontecimiento inminente
- Cierre de venta continuo: Hablar lo suficiente, Que es lo que quiere, para cuando lo quiere, de qué forma, de que presupuesto dispone, etc.
- El método AIDA para la venta de productos financieros

## PROFESOR : WALTER LEYVA RAMÍREZ



Doctor en Administración de Negocios. MBA ESAN. Postgrado en Management, por la W.P. Carey School of Business - Arizona State University (ASU). MBA por Universidad de Trujillo (UNT). Postgrado en Alta Dirección Estratégica, ESAN. Ingeniero Industrial. Se ha desempeñado como Gerente General, Gerente de Banca Minorista, Gerente de Negocios, Gerente de Créditos, Gerente de Finanzas, en entidades del Sector Financiero: Banco y Cajas desde hace veinticinco años. Ha sido Director en la Federación Peruana de Cajas Municipales. Es profesor de Postgrado en ESAN, , Programa Doctoral de UCV, Federación de Cajas Municipales (FEPCMAC), Universidad de Anáhuac - COLCAMI en México, habiendo tenido reconocimientos de excelencia en la docencia. Consultor y asesor de empresas en Gestión Comercial y Financiera. CEO del Instituto de Microfinanzas y Microempresa (IMMI)

## MÁS INFORMACIÓN DEL CURSO

- Días: Del 06 de Mayo al 10 de Junio de 2019
- Horario: Lunes de 7:00 p.m. a 10:15 p.m.

## INVERSIÓN

- Monto (único pago): S/ 700  
La inscripción y asistencia al curso incluye
- Certificado de participación(\*)

(\*) Para la obtención de certificado se requiere la asistencia del participante durante toda la duración del curso y cumplir con los trabajos y/o tareas que se soliciten en clase.



## INFORMES E INSCRIPCIONES

Asesora Comercial Lima:

Fátima Merino

Teléfonos: (01) 317 7200 Anexo: 44280 - 44258 - 44261

WhatsApp: 988 897 381 / 942 680 241

Email: fmerinop@esan.edu.pe / cde@esan.edu.pe

Jr. Alonso de Molina 1652, Monterrico, Surco. Lima