

# NEURONEGOCIACIÓN/ NEUROMARKETING/ NEUROVENTAS

BY LEOPOLDO ALANDETE

**30 ENERO**  
**19:30 H.**

**ICADE Business  
School**  
C/Rey Francisco, 4

Colabora



Organiza





LEOPOLDO ALANDETE

NEUROCIENCIA  
APLICADA

# SMART LEARNING EXPERIENCE

DESAPRENDER

INNOVADOR

DISRUPTIVO

PRÁCTICO

EMOCIÓN + RAZÓN

LEOPOLDO ALANDETE

# DESAPRENDER



Analfabetos del siglo XXI no serán los que no sepan leer y escribir,  
sino los que no puedan desaprender y reaprender

ALVIN TOFFLER

LEOPOLDO ALANDETE



Es de locos querer conseguir resultados  
distintos haciendo lo mismo

ALBERT EINSTEIN

**NO SABEMOS NADA**

LEOPOLDO ALANDETE

¿INTENTAMOS APRENDER?

**¿Qué impulsa a comprar si la estadística dice que tienes un 99,999999 % de que valga cero?**

LEOPOLDO ALANDETE

# CEREBRO Y EMOCIONES



**E + S + P + A = R**

EMOCIÓN

SENTIMIENTO

PENSAMIENTO

ACCIÓN

RESULTADO

LEOPOLDO ALANDETE

# PERCEPCIÓN

**EL 80% DE LAS EMPRESAS CREEN  
ENTREGAR UNA EXPERIENCIA SUPERIOR**

**EL 8% DE LOS CLIENTES ESTÁ CONTENTO  
CON LA EXPERIENCIA RECIBIDA**

LEOPOLDO ALANDETE

# Hemisferios cerebrales



EL CEREBRO

DECIDE ANTES QUE NOSOTROS

# Neurotransmisores y estados anímicos

SEROTONINA

Bienestar y relajación

OXITOCINA

Actitud positiva hacia la compra

DOPAMIINA

Sistema de recompensas del cerebro

# Frecuencias ondas cerebrales



# El cerebro decide sin contar contigo

El cerebro decide 7-10 segundos antes de que se tome conciencia de la decisión


LEOPOLDO ALANDETE

# EXPERIENCIAS

LEOPOLDO ALANDETE

**E M O C I Ó N**





Todo hombre si se lo propone puede ser escultor de su propio cerebro



Mientras el cerebro sea un misterio, el universo seguirá siendo un misterio.

Ramón y Cajal. Nobel 1.906

LEOPOLDO ALANDETE

# LA DÉCADA DE...

ESPACIO

CEREBRO

CONDUCTA

## Cerebro triuno



Cerebro Reptiliano (primitivo, instintivo, impaciente), Límbico (emociones) y Neocórtex (el sofisticado, funciones cognitivas más sofisticadas, lenguaje, pensamiento avanzado, razonamiento)

Paul D. Mac Lean.



# Optimismo Inteligente

LEOPOLDO ALANDETE

NEURONEGOCIACIÓN

REEGLLA

7 - 388 - 555

LEOPOLDO ALANDETE

# LOS SECRETOS DEL LENGUAJE CORPORAL

LEOPOLDO ALANDETE



William Ury

# DIGA EL COLOR Y NO LA PALABRA

**AMARILLO**    **AZUL**    **NARANJA.**    **NEGRO**  
**AZUL**    **NARANJA**    **AMARILLO**    **NEGRO**  
**AZUL**    **NEGRO**    **MORADO**

**Conflicto derecha - izquierda**

La parte derecha de su cerebro intenta decir el color pero la parte izquierda insiste en leer la palabra

# Sentimientos antes de negociar

Tensión y bloqueo

Resultados pobres, sensación de  
no ganar

Los argumentos no siempre  
funcionan



LEOPOLDO ALANDETE

**EXPRESIONES FACIALES**

**SON UNIVERSALES**

# ¿Cómo es tu cliente?

**Visual**- lleva ojos arriba

**Sensorial**- lleva los ojos abajo

**Auditivo**- ojos al medio

# Neuromarketing

Estudio de las reacciones del cerebro ante un estímulo publicitario.

# Herramientas de neuromarketing

Resonancia magnética funcional FMRI

Seguimiento ocular (Eye Tracking)

Sistema de reconocimiento gestual

Electroencefalogramas (EEG)

LEOPOLDO ALANDETE

CX

EMOCIONÁLE

LEOPOLDO ALANDETE

# Palabras Mágicas

Grátis  
Mejor  
Garantía

Beneficio  
Rápido  
Fácil

LEOPOLDO ALANDETE

SMALL

MEDIUM

LARGE



LEOPOLDO ALANDETE



Si no eres una marca, eres una mercancía

Philip Kotler

# Memoria priming

Influye en la toma de decisiones sin que seamos conscientes.

Conocimientos + Experiencias asociadas.

Se va formando con una amplia red de asociaciones neuronales.

Activa un recuerdo mediante una pista

LEOPOLDOALANDETE

NO APRENDAMOS

BLACK FRIDAY SALES

LEOPOLDO ALANDETE

OLFATIVO

VISUAL

AUDITIVO

# Reptiliano POWER!!!



Gratificación instantánea

ADICCIÓN

LEOPOLDO ALANDETE

LA MAGIA DEL ,99

# Neuroventas

FÉ + PASIÓN



LEOPOLDO ALANDETE

VENDER ES MEJORAR LA REALIDAD

LEOPOLDO ALANDETE

# VENTA AL SUBCONSCIENTE

VÉNDELE AL CEREBRO DE TU CLIENTE

95%

DE CISIONES

Metaconscientes

LEOPOLDO ALANDETE

LO QUE VENDES

LO QUE COMPRAN

LEOPOLDO ALANDETE

**Si sonríes y haces sonreír al cliente...**

**Cash**

*No trates de vender, Ayuda a comprar*

**NO vendas, haz fácil que sus clientes le compren.**

Enfócate en el **BENEFICIO** para el **CLIENTE**



ESCUCHA ACTIVA

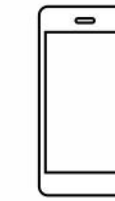
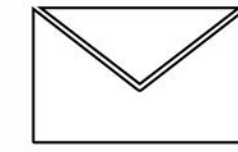
+

EMPATIA

LEOPOLDO ALANDETE

CONFIANZA + COMPROMISO

ÉXITO



"S **SMART LEARNING EXPERIENCE**

*J. Alandete*