

Beneficios del programa de capacitación para el área comercial

Los programas de capacitación para el área comercial tienen como propósito establecer bases sólidas entre el vendedor y la empresa, a tal fin se utilizan técnicas de neurociencias para que dicho proceso sea natural y de larga duración.

Nuestros objetivos:

- ✓ Crear una conexión psico-emocional entre el área comercial y la empresa.
- ✓ Desarrollar aún más las capacidades comerciales de los asistentes.
- ✓ Minimizar la rotación del personal del área comercial.
- ✓ Entre otros.

En el caso específico de la Neuropsicología del Consumo se plantea entregar la información durante la capacitación para que cumpla con su principio básico la cual es: **Atención, Emoción, Codificación y Aprendizaje**. En este sentido la transferencia de información y de valor se hace más fluida, así como la recepción de la misma encaja en los paradigmas o expectativas de los asistentes. Durante el proceso se redirige la información a fin de enmarcarla en el interés principal de la empresa y de esta manera se genera la conexión inconsciente del vendedor con la empresa.

Para cumplir eficientemente este proceso se emplea una metodología que lleva en escalada la información de manera teórica y práctica que se imparte en el programa, esta metodología permite incrementar en cada segmento el nivel de Atención, Emoción, Codificación y Aprendizaje de los asistentes a través de la activación de receptores neurosensoriales.

En resumen, los programas de capacitación cumplirían con el proceso bajo el siguiente esquema:

- **Concentración:** impacto/aprendizaje, aprendizaje/experiencia, experiencia/identificación, identificación/motivación.
- **Relajación:** pertenencia/seguridad, seguridad/estabilidad, estabilidad/productividad, productividad/rentabilidad.

- **Excitación:** innovación/crecimiento, crecimiento/expansión, expansión/reconocimiento, reconocimiento/fidelización.

Nuestra intención es transferir a cada uno de los asistentes las claves de cada una de sus organizaciones, motivo por el cual nuestro valor simbólico dicha transferencia de información es:

Biológico	Cultural/organizacional	Social/equipo
Poder	Dominio, atracción	Alfa
Placer	Satisfacción, reconocimiento	Éxito
Pertenencia	Aceptación social, alfa	Centro de atención
Exploración	Descubrimiento, extensión de frontera o rango de acción	Aventura (sexual, social, medición de alcance)

Las técnicas de ventas a utilizar en cada capacitación serán aquellas diseñadas de acuerdo a cada modelo de negocio y objetivos comerciales. Nuestras técnicas de ventas comprenden aspectos como: Neurocomunicación, Neuroventas, técnicas tradicionales, técnicas para la venta de bienes tangibles, técnicas de servicios y más. Así mismo la preparación para la resiliencia frente a los cambiantes aspectos del mercado como por ejemplo: los cambios de comportamiento o consumo a raíz del **COVID-19**.

Al final de cada programa de capacitación se realizará una actividad para evaluar la receptividad de los asistentes, esto permitirá conocer el nivel de compromiso alcanzado y la efectividad en cada participante. Una evaluación adicional en un período máximo de 3 meses reafirmará el comportamiento y resultados en referencia al programa impartido por parte de los asistentes. Todos los resultados serán entregados exclusivamente al personal designado por la empresa a fin de mantenerlos informados sobre la efectividad, avances y necesidades a corto o mediano plazo para el área comercial a nivel de capacitación, dejando en manos de cada empresa la decisión de realizar alguna actualización, reforzamiento o mejora.

Mauricio Baccante