



# NEURO PERSUASIÓN

Influye  
Negocia  
Convence

Miguel Figueroa

stratega



Lima - 26/04

**¿Te interesa conocer cómo la posición corporal, micro expresiones, olores, colores e imágenes influyen en las demás personas?**

**¿Quieres ser un mejor negociador?**

**¿Quieres aprender estrategias de neuromarketing y de psicobiología para persuadir con más efectividad a tus clientes internos y externos?**

Este taller está basado en estudios científicos que muestran como las personas toman decisiones según ciertos factores internos y externos. Investigadores como Daniel Kahneman, psicólogo y premio nobel en economía, Dan Ariely, especialista en economía conductual, R. Cialdini, especialista en estudios de la psicología de la venta y la persuasión, le han llamado a esta forma de procesamiento Sistema 1 y Sistema 2.

Si nosotros entendemos estos sistemas, podemos lograr mejorar el contacto con las personas en situaciones específicas como una venta, una negociación o cualquier situación en la que deseemos influir sobre otras personas.

# Objetivos

Este taller te permitirá:

- Aprender un conjunto de técnicas de persuasión, usando el neuromarketing y la psicobiología, para desarrollar habilidades a fin de utilizar la comunicación poderosamente y así poder reprogramar actitudes y enfocarlas hacia un objetivo.
- Aprender técnicas profundas para generar empatía y estados deseados en las demás personas, desarrollando en cada espacio de encuentro una relación de credibilidad y confianza.
- Aprender procedimientos necesarios para desarrollar una relación de confianza y apertura, logrando influenciar a nivel profundo en una persona y estimulando emociones poderosas que lleven a los clientes internos y externos hacia una toma de decisión.

## ¿A QUIEN VA DIRIGIDO?

Líderes y personas en general que quieran ampliar sus conocimientos y habilidades de negociación, persuasión y comerciales.

# DETALLE DEL CONTENIDO

- 1.** Influir, convencer y vender: ¿Qué hay detrás?
- 2.** Neurobiología: El funcionamiento del cerebro humano en la toma de decisiones.
- 3.** Principios psicoevolutivos que influyen en la toma de decisiones: ¿Puedes influir en las demás personas usando los colores, olores o imágenes?
- 4.** Aplicación de principios en la negociación: ¿Puede mi posición corporal modificar el impacto sobre mi entorno?
- 5.** Aplicación de principios en las ventas: ¿Qué palabras resonarán en el cerebro de los consumidores para que recuerden más mi producto?
- 6.** Principios de la gestualidad: Posiciones corporales y micro expresiones.
- 7.** Las emociones y su influencia en la toma de decisiones.
- 8.** Desarrollo in-situ de estrategias de persuasión: ¿Qué estrategias del neuromarketing y la psicobiología puedes usar para persuadir con mayor efectividad?



# Miguel FIGUEROA

Biólogo, especialista en comportamiento humano primitivo. Difusor científico, con una maestría en Psicología Organizacional, Postgrado en lenguaje no verbal y detección de mentiras. Director de contenidos y conductor del programa de televisión: La Neurona Reina.

Ha publicado los libros “Rompe el miedo y habla en público”, “Secretos del lenguaje no verbal” y “101 tips para presentaciones persuasivas”.

- CEO de La Neurona Reina, empresa dedicada al cambio de comportamiento organizacional.
- Storyteller, ganador del Festival internacional Británico.
- Catedrático de la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas.
- Director de la Academia de Biocomunicación Aplicada.
- Conferencista internacional en temas de Comunicación, Lenguaje no verbal, Storytelling.
- Colaborador del Libro: Mitos Ese-ejas, Bosque y Cultura.
- Entrenador en comunicación y persuasión a abogados, líderes gerenciales y líderes políticos, entre otros.

(Tarifas incluyen IGV)

## PRE VENTA

(Hasta el 31 de Marzo)

S/. 590.00

## CORPORATIVA

(De 3 a más participantes)

S/. 620.00

## TARIFA REGULAR

(Del 01 de Abr. al 26 de Abr.)

S/. 690.00

### LUGAR

Dazzler Hotel

Av. José Pardo 879, Miraflores

### FECHA

Viernes 26 de Abril

### HORA

9:00 a 18:00 horas

Certificado a nombre de:



stratega

Aceptamos pagos con:



La tarifa de pre-venta solo aplica para pagos al contado.  
La inversión incluye certificación y break.

Depósito en Cuenta BCP Soles 215-2056898-0-62  
a nombre de Stratega Consultoría Empresarial SAC.

### MAYORES INFORMES E INSCRIPCIONES

E-mail: [capacitacion@strategaperu.com](mailto:capacitacion@strategaperu.com) / [informes@navelab.pe](mailto:informes@navelab.pe)

Celular: 917 796 347 / 992 781 558 / Fijo: (54) 256022

5

CONSULTORÍA & CAPACITACIÓN



stratega

# ¿QUÉ NOS HACE DIFERENTES?

MÁS DE

# 120

CLIENTES  
ATENDIDOS

MÁS DE

# 9.000

PERSONAS  
CAPACITADAS

MÁS DE

# 150

PROYECTOS DE  
CONSULTORÍA  
DESARROLLADOS

MÁS DE

# 80

AÑOS DE EXPERIENCIA  
CONJUNTA DE  
NUESTROS CONSULTORES

SOMOS  
REFERENTES  
EN MEDIOS  
REGIONALES  
Y LOCALES

**GESTIÓN** 



CAMARA DE COMERCIO  
E INDUSTRIA DE  
AREQUIPA

**PARQUE Industrial**  
Una Revista de la CADEPIA

**&mercados  
REGIONES**  
La revista de economía y negocios de las regiones del Perú

**Pr Prensa regional**

# 6

CONSULTORÍA & CAPACITACIÓN



stratega

# CLIENTES QUE CONFÍAN EN NOSOTROS



8

CONSULTORÍA & CAPACITACIÓN



stratega





 992 782 558

 informes@navelab.pe / alexandra.oporto@navelab.pe

 fb.com/NaveLAB.pe

 navelab.pe

stratega  
CONSULTORÍA & CAPACITACIÓN

 (54) 25 60 22  959 969 605

 contacto@strategaperu.com / hpaz@strategaperu.com

 www.strategaperu.com

 fb.com/strategaperu

 @StrategaPeru

 Stratega Consultoría Empresarial