



1. SERIE DE TEMAS ESPECIALES

1.1. Marketing de Servicios con Neurolingüística. De la Servucción al Neuromarketing de Servicios.

El marketing de servicios se ha renovado totalmente a partir del desarrollo de las técnicas de Neurolingüística y Neurociencias. Nuevas metodologías y herramientas prácticas aplicadas a la generación de máxima eficacia y eficiencia en la acción comercial en el campo de los servicios.

1.2. Neuromarketing. El nuevo enfoque del marketing del tercer milenio

La década del 90 se denominó la década del cerebro. En los primeros años del tercer milenio estamos entrando en la era de las aplicaciones de estos descubrimientos a todas las disciplinas de la conducción y la acción empresarial. Entrar con éxito al tercer milenio requiere indiscutiblemente reformular las estrategias de marketing y gestión de empresas en función de estas nuevas metodologías. Una síntesis de sus impactos y cambios más trascendentes.

1.3. De la Venta Relacional a la “Venta Neuronal”. Con el renovador aporte de Neurolingüística y neurociencias aplicadas

Nuevo enfoque en ventas con impacto. Todos los descubrimientos de las neurociencias aplicados a la mayor efectividad de las acciones de ventas y fuertemente aplicables a CRM (Customer Relationship Management).

1.4. Equipos efectivos y dinámicos. Nuevas técnicas de motivación y efectividad en equipos de trabajo.

Los escenarios competitivos requieren de equipos cada vez más efectivos que permitan una toma de decisiones más efectiva. Las neurociencias aportan un nuevo campo para el desarrollo y optimización de los equipos de trabajo mejorando la productividad individual y colectiva.

1.5. Mapas de Inteligencia

Los mapas de inteligencia constituyen una herramienta eficaz para la toma de decisiones, para el aprendizaje y en general como herramienta eficaz para apoyar las acciones tanto comerciales como personales de cada uno. Análisis de la aplicación de Mapas de inteligencia a situaciones y casos concretos de los participantes.



1.6. Captación metaconsciente

El tercer milenio nos impone el desafío de cambiar algunos de nuestros aprendizajes más básicos e iniciales. Hemos aprendido a leer en el siglo pasado y ya no es suficiente ante la prolífica producción de nuevos materiales en cada una de nuestras profesiones. Y más aún considerando el hecho de que lo que necesitamos hoy “no es recordar lo escrito” sino contar con lo necesario para tomar decisiones eficaces. De “pensar lo pensado” a “aprender a pensar”.

Captación metaconsciente es una metodología siglo XXI que nos permite resolver el problema de tiempo para actualizarnos. Captación de un libro en 30 minutos es posible. Técnica y práctica de la metodología.

1.7. Comunicación emoción y motivación, un camino de crecimiento personal y organizacional

El desarrollo de carrera profesional requiere la conjunción de nuestras destrezas, habilidades y competencias personales. La inteligencia emocional aplicada a las decisiones racionales potencia los resultados de manera exponencial.

Consecuentemente, en el plano de las relaciones interpersonales se provocarán cambios organizacionales a través del refuerzo de los nuevos aprendizajes.

1.8. Análisis de gestos. Su significación y utilización efectiva.

El gesto es la exteriorización del ser humano. Es su interior puesto de manifiesto. Un análisis exhaustivo de todos y cada uno de los gestos. Qué nos dicen respecto del estado de *Ánimo, que nos revelan respecto de sus predisposiciones, qué respecto de los momentos más adecuados para interactuar con ellos. Aplicaciones prácticas.*