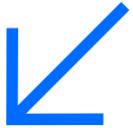




Haz crecer tu negocio a través de la
Psicología del Consumidor

SPEAKER: KAREN GRADO



Sobre mí:



- Ingeniero en Comercio Internacional con 17 años de experiencia en logística y atención al cliente.
- Coach Ontológico certificado por Newfield Network.
- Master Trainer en Neuroventas certificado por Jürgen Klaric.
- Actualmente curso un Master en NMKT en OBS Business School (Partner Universidad de Barcelona).
- Directora de MKT y Ventas en Go Auditores @goauditores.
- Fundadora de Chance Consulting, consultora a través de la cual asesoro y capacito en ventas y mkt.
- En el 2015 me despidieron por no cumplir con mis metas en ventas.
- Al día de hoy he vendido y he ayudado a vender millones de pesos en productos y servicios de distintos rubros.

Esta charla está diseñada para que a partir de hoy y junto con todo lo anteriormente aprendido, logres

VENDER SIN VENDER

El cerebro “**se bloquea**” ante la venta

Acalla la **“voz interna”** de tu cliente

Biología + cultura



ARQUETIPOS

Fue un médico psiquiatra, psicólogo y ensayista suizo, figura clave en la etapa inicial del psicoanálisis; posteriormente, fundador de la escuela de psicología analítica, también llamada psicología de los complejos y psicología profunda.



Carl Jung

Carl Gustav Jung distinguió además del inconsciente individual un inconsciente colectivo en el que se archivarían **las experiencias de la historia de la humanidad**. Este inconsciente se transmitiría a través de la herencia de padres a hijos.

Definió **12 arquetipos** con valores y comportamientos asociados con los que cualquier persona puede definirse. Si bien todos los individuos pueden tener similitudes con todos los arquetipos propuestos, hay uno en especial que **domina la personalidad**.

Son patrones **inconscientes** de comportamiento que

IMPULSAN LA COMPRA

a través de imágenes y símbolos UNIVERSALES.

El inocente

Honestidad, simplicidad, humildad, positivismo, alegría.



El Sabio o Mentor

Inteligencia, enseñanza, guía, la voz de la experiencia.



El Explorador

Nuevas experiencias, curiosidad, inquietud, aventura.



El Héroe

Valentía, coraje, éxito, logro.



El Mago

Búsqueda de soluciones, experiencias mágicas, el mundo de la fantasía



El Rebelde

Desafiar, no seguir reglas, nunca conformarse.



El Bufón

Entretención, humor, disfrutar la vida al máximo



El Amante

Belleza, pasión, sensualidad y placer.



El Ciudadano corriente

Ser normal, autenticidad, transparencia, igualdad, amabilidad.



El Protector/ La Madre

Busca ayudar a los demás, protege, se sacrifica por los demás.



El Gobernante/ El Rey

Líder, exclusividad, prestigio.



El Creador

Creatividad, inspiración, innovación, tecnología,



Preguntas para **descubrir** el arquetipo de tu producto o servicio

¿Cómo tu producto o servicio ayuda a tu público a sobrevivir?

Tu producto o servicio, ¿qué le permite lograr al usuario?

¿En qué arquetipo se convierte?

¿Qué símbolos se asocian a la categoría?

¿Qué puede pasar (escenario) si usan tu producto o servicio?

¿Cuál es la gran historia o mito relacionado a tu categoría?

IMPRONTAS

Es un aprendizaje comportamental que **influencia** de manera **inconsciente** nuestro accionar y pensar.

Las improntas se clasifican en:

- Positiva: se **refuerza** a través de la comunicación (Neuroventas)
- Negativa: se **transforma** hacia improntas positivas a través de la comunicación (Neuroventas)
- Inexistente: se **genera** a través de la comunicación (Neuroventas)

¿Cuáles serán las improntas asociadas a tu producto o servicio?

¿Cuáles serán las improntas asociadas a ti?

Contáctame

Redes sociales



karengradoe



Karen Grado



Karen Grado

Email:

contacto@karengrado.cl

Página web:

www.karengrado.cl

Teléfono

+ 56 9 6120 9982



Muchas gracias por tu atención.