

**EDUCAR SIN SABER CÓMO FUNCIONA **EL CEREBRO**  
ES COMO QUERER DISEÑAR UN GUANTE  
SIN HABER VISTO NUNCA UNA MANO.**

- LESLIE HART



GUSTAVO GUERRA  
NEUROCIENCIAS COMERCIALES



@gustavoguerraventas

# شبكة SINAPSIS

A POWERFUL MIND

شبكة  
SINAPSIS



NO LE VENDES A PERSONAS, CARGOS Y  
POSICIONES, LE VENDES AL **CEREBRO**  
AL ACTIVAR SUS

# Emociones

LOS **BOTONES**  
DEL **5 sí**



## JUSTIFICACIÓN.

Todos los días los clientes exigen vendedores **DIFERENTES**, vendedores **DISRUPTIVOS**, vendedores **CREATIVOS** y que ante todo dejen su **HUELLA**, su **MARCA** personal, esto sin lugar a dudas generara a las empresas procesos de **SUSTENTACIÓN, SOSTENIBILIDAD Y RENTABILIDAD.**

La ciencia ha demostrado que más del **85%** de las decisiones de compra son **EMOCIONALES**, se requiere de vendedores conectando personas, se requiere de vendedores **CONSULTIVOS Y RELACIONALES.**

Es por eso que nos dedicamos a vender por medio de la **CIENCIA**, de estudios, de conexiones y de hacer las cosas diferentes, de generar **EMOCIONES TRANSACCIONALES.**

- **ESTAREMOS AL TANTO DE BRINDAR MAYOR INFORMACIÓN EN EL MOMENTO QUE ASÍ SE REQUIERA.**

# PROPÓSITO EMPRESARIAL

## APOYAR EL CRECIMIENTO



## GENERAR CONEXIÓN



## CREAR VALOR



- De sus colaboradores, entregando formación diferente.
- Rentable y sostenible de sus clientes.
- En los KPI´s definidos por la organización.
- En su labor o guía de cargo.
- Con su empresa, líderes, pares, colaboradores y clientes.
- Crear experiencias memorables empresariales.
- Con sus clientes y con sus marcas.
- Consigo mismo.
- Con la empresa.
- Con sus compañeros.



GUSTAVO GUERRA  
NEUROCIENCIAS COMERCIALES

# IN.TE.GRA

## 30% TEORÍA

### METODOLOGÍA

# J.A.P.E.

JUGAR - APRENDER - PRACTICAR - EXPERIMENTAR

La mayor parte de nuestro conocimiento es incorporado por medio de actividades que generen emociones y transformaciones inconscientes.

## 70% EXPERIENCIAL / ROLE PLAYING



**PRODUCTOS Y SERVICIOS**

**PLANES**

**FORMATIVOS**

**A LA MEDIDA**



**IN.TE.GRA**

**INFORMACIÓN + EMOCIÓN =  
MEMORIA LARGO PLAZO.!**



**CURSOS - TALLERES .  
FORMACIONES**



# NEUROVENTAS

## TALLER

- Neuroventas vrs ventas.
- Necesidades vrs creatividad.
- Filtros perceptivos.
- Elementos de las neuroventas.
- Estrategias de ventas de las neurociencias comerciales.
- Los 3 cerebros.
- Valores simbólicos.
- Neurotransmisores en la venta.
- Los 5 sentidos en las ventas.
- Razones de la compra.

**"MÁS QUE RAZONES,  
SON EMOCIONES".**



# NEUROCOMUNICACIÓN

## TALLER

- Canales verbales.
- Canales vocales.
- Canales visuales.
- Gestos, ademanes, posturas.
- Dicción, pronunciación, vocalización.
- Microgestos, microengaños, mentiras.
- Elevator pitch.

**¡TU CUERPO HABLA  
LO QUE TU MENTE  
CALLA!**

# NEUROMARKETING

## TALLER

- Planes de mercadeo.
- Planes de comunicación.
- Segmentos, nichos de acción.
- Análisis de data.
- Slogans.
- Frases de posicionamiento.
- Equipos y medición.
- Construcción de verbatim.
- Material de impacto.
- Estrategias y Tácticas.

**EVOCACIÓN O  
TRANSACCIÓN?**



# NEURONEGOCIACIÓN

## TALLER

- ¿Qué es la negociación?
- Historia de la negociación.
- Análisis de la negociación.
- Negociando con clientes, empleados, proveedores, empresas.
- Negociación win to win.
- Negociadores soviéticos.
- Los 6 pasos de la negociación.
- Tipos de negociadores.

**¡CEDER O  
INTERCAMBIAR!**



# NEUROLIDERAZGO

## TALLER

- Matriz de Hersey y Blanchard.
- Tipos de líderes.
- Liderazgo situacional.
- Trainer.
- Coaching.
- Mentoring.
- Feedback.

**¡DEL LIDERAZGO A LA TRANSFORMACIÓN!**



# OTROS TALLERES, CONFERENCIAS O WEBINAR

EL PODER DE LA VENTA CRUXADA.

SERVICIO AL CLIENTE.

VENTA TELEFÓNICA.

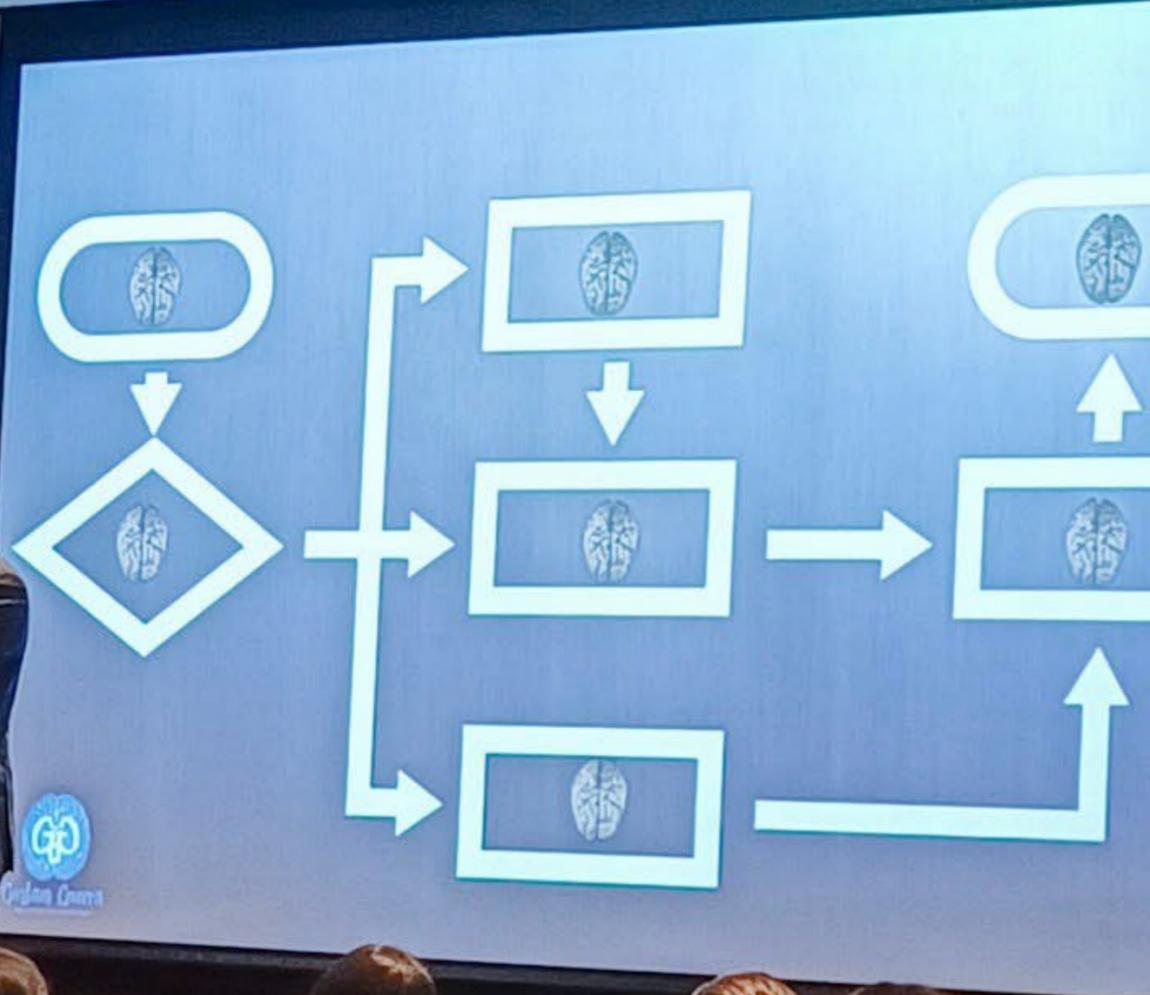
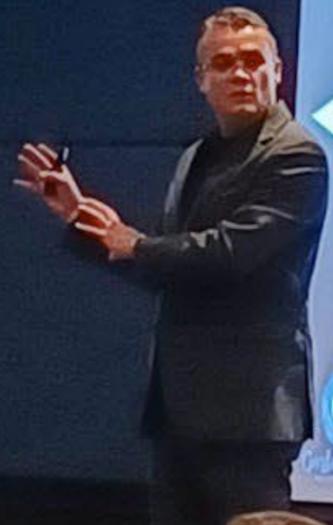
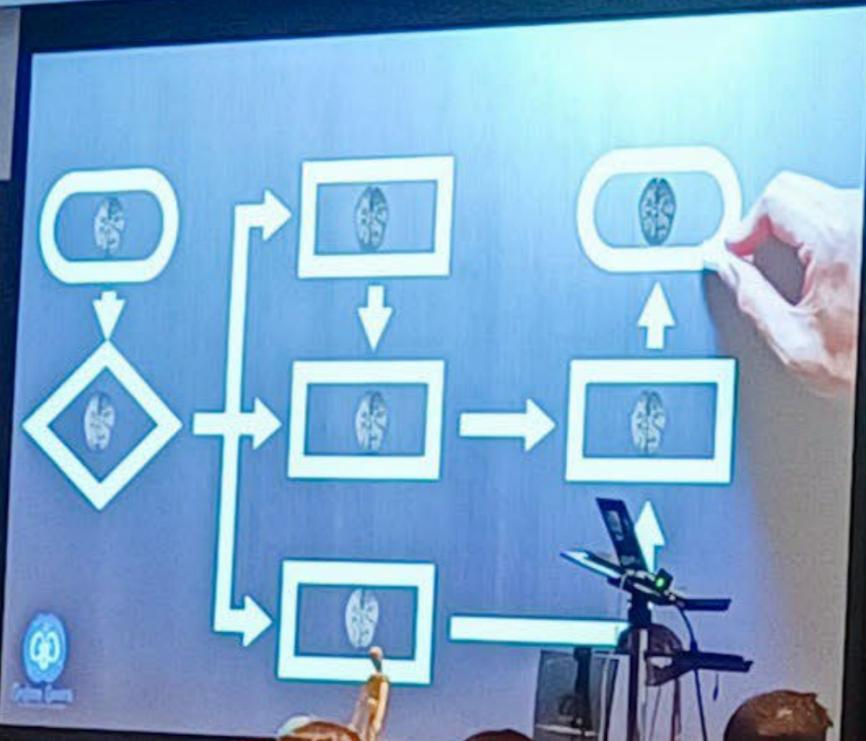
MAPAS DE SUEÑOS.

FELICIDAD ORGANIZACIONAL.

PAZSIÓN POR EL LOGRO.

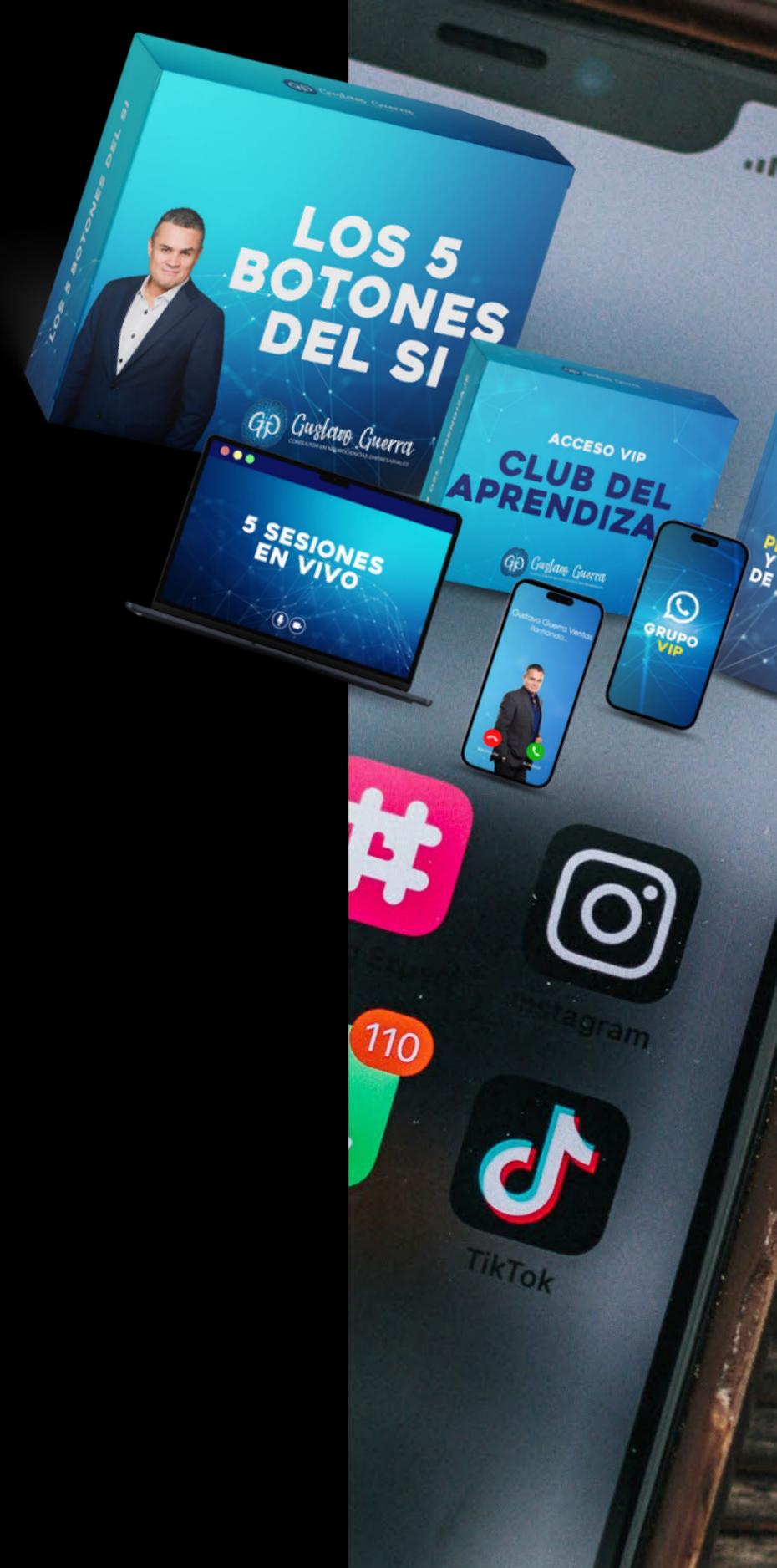


# OTROS SERVICIOS COMPLEMENTARIOS



# INCLUSIONES DE NUESTROS PROGRAMAS

1. GRUPO WHATS APP EXCLUSIVO.
2. INFOPRODUCTO LOS 5 BOTONES DEL SÍ (5)
3. MASTER CLASS LOS 5 BOTONES DEL SÍ (4)
4. Spotify, podcast y contenidos exclusivos.
5. Contenido exclusivo en Youtube.
6. Mail marketing.
7. Webinars.
8. Escuela de Ventas On Line.



- Cursos Con Aval >
- Cursos Rápidos

- Ansiedad
- Demencia
- Depresión
- Diabetes Tipo 1 Y 2
- Dolor
- Enfermedad De Guacher
- Farmacología Oncológica
- Ginecología-Osteoporosis
- Ginecología-Vitamina D
- Hormona D
- Urología

MEDICAMENTA

# Escuelas de ventas personalizadas.

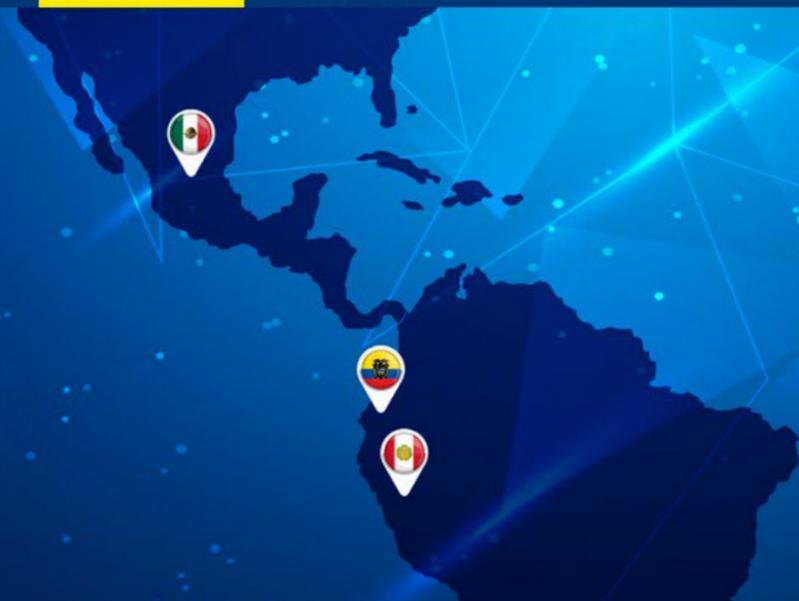
Ingresar a tu cuenta

Nombre de usuario



## Simposio en Tendencias Digitales para Médicos

Las tecnologías de la información, desde las páginas webs hasta las apps han logrado aumentar las vías por las que un "paciente" puede encontrar información relacionada con su Salud.



Con el auspicio de:



## Programa de Capacitación Continua

# Inicia el 15 de Mayo del 2023



Regístrate Gratis



INGRESAR AL CONGRESO

REGISTRARME EN EL CONGRESO

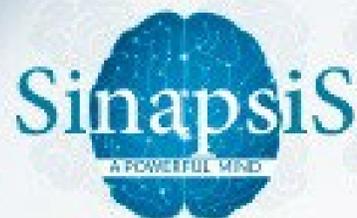
# ¡Qué maravilloso es, que nadie tenga que esperar un instante antes de comenzar a mejorar el mundo!

*Anna Frank*



# IN.TE.GRA

## CERTIFICACIÓN



### CERTIFICADO

EN HABILIDADES BLANDAS Y DURAS ENFOCADAS A  
NEUROCIENCIAS COMERCIALES

SINAPSIS, COMPAÑÍA ESPECIALIZADA EN PROCESOS FORMATIVOS  
CERTIFICA QUE:

*Gustavo Guerra*

HA PARTICIPADO EN EL PROGRAMA:

*Business Partner Commercial Excelent*

Programa efectuado durante el año 2022, con metodologías híbridas, acompañadas de sesiones presenciales, virtuales, audios, textos, infografías y diferentes materiales de estudio.



GUSTAVO GUERRA  
NEUROCIENCIAS COMERCIALES



@gustavoguerraventas

# IN.TE.GRA

## LOGÍSTICAS DE CONTRATACIÓN:

1. Agendamientos previos y cancelaciones antes de 20 días de cualquier actividad.
2. Incluyen materiales de trabajo en las actividades descritas, físicos y digitales.
3. Exámenes o seguimiento en cada actividad efectuada.
4. Trabajo de campo a definir.
5. Proyecto para inclusión de máximo 50 personas.
6. 40% de anticipo al proyecto.
7. Incluye prueba psicotécnica de ventas de los participantes para ubicación actual.
8. Integración en KPI,s manejados por la organización.
9. No incluye pasajes aéreos, hospedajes, alimentación, ni traslados de consultores.
10. Los precios de referencia no incluyen IVA.
11. Participación de 5 consultores en el proyecto. (30 totales de la firma)

# ALGUNOS CLIENTES

BANCO PICHINCHA  
 Banco Caja Social  
 Serfinanza  
 tiln'cocrédito  
 Banco de Occidente  
 Scotiabank  
 HDI SEGUROS  
 PREVISORA SEGUROS  
 !datacrédito experian.  
 cooperativa F'iru:mcierfj

Liber!)'. Seguros  
 11 (R) IV(A COLPATRIA  
 cffibank  
 MARSH  
 HDI SEGUROS  
 Ocolm.ena SegJros  
 Finsocial  
 Juntos, haves posible

GoToTraining  
 CHOHO (R) (@) TRAMONTINA  
 VPEGO  
 El especialista en pegantes  
 KOr&Sf (R)  
 CÁMARA DE COMERCIO .ABURRÁ SUIT  
 JAIGHA MEN ALAR IHMEIC  
 FENALCO LA AJERZA OUEUNE  
 CAR  
 Chick-fil&  
 éxito

LA NACION  
 Florida Global Univ-ersity USA  
 UNIVERSIDAD DEL ROSARIO  
 UNIVERSIDAD NACIONAL DE COLOMBIA  
 UMB  
 UNIVERSIDAD MANUELA BELTRÁN  
 Cámara de Comercio de Buga  
 .mpulllllndoeij,rogrseso

SIMSUNG  
 Microsoft  
 Vale  
 Adecco  
 vlci  
 IDEAS & EXPERIENCIAS  
 ROYAL PRESTIGE  
 DISTRIBUIDOR AUTORIZADO

Si-is  
Beiersdorf

IF

/f:::, i!I

" p  
◀-olsubsidio

PHARMAPRIX®  
CONCIENCIA EN LA INNOVACIÓN

GALDERMA

Locatel  
Todo en Salud y Bienestar

eo Prrr

PRO" EIL •  
Inspirados en tu cabello

III FRESENIUS  
1)) KABI

Droguer!:@:!ttemam:i  
ittt' C ;t;1;u,00e- W!o.we

a La Referencia  
en Prevención  
a l u d Animal

Hospital Universitario  
San Francisco de Asís

f}memphis

Comfandi  
Tu mano amiga

La Sant  
Cipla

CAFAM

Comfenalco  
Quindío

OLIMPICA

¡Somos parte del grupo empresarial!  
ALIANZA CALIFORNIA

ecoriharma  
Colombia

..d.-Dermapiel

AUROBINDO

AxoNPHARMA

FARMACIA TORRES

Pasteur  
Droguería

EPSIFARMA

GRÜNENTHAL

INTERNACIONAL  
DE PROCAS S.A.

f Fundecopi

Bella Piel

PG  
(j)DCON I{CII"CR LTD.

Profamilia

0 Fundación  
Santa Fe de Bogotá

ce

.i:compensar

evedisa

TECNÜFARMA

QUIMICA SUIZA

(i  
California  
Fieles a la Vida

Coopidrogas

c:lr-1ic

Ris!EU n

SEN

liE!nfar;

Elid9JC:80 Ojirtu

NOVAQUÍMICA  
COLOMBIA S.A.S.  
T111Mm1d g u

elica  
droguería

(E)  
CONTEG RAL

©  
O. =: f'ODimrtoo A&  
M!) O. B. A.

ois-,uoucutfiAU"

r.e.  
G.BARCO S.A.  
Tecnología Médica

li't\

111  
m  
III

UJ  
umngassas

(m f)

tt!- .- :  
#  
e.e.A. t.

SIEGFRIED

LeGRAND

Antioquia  
de Portenas



**GUSTAVO GUERRA**

NEUROCIENCIAS COMERCIALES

**25 años de experiencia en la industria farmacéutica, retail y consumo masivo. (Novartis, Roche, Nevoxfarma, Bussié, Megalabs)**

Transferencista.  
Vendedor T&T.  
Visitador Médico Integral.  
Gerente Regional.  
Gerente de Promoción Médica.  
Gerente de Producto.  
Gerente de Punto de Venta.  
Gerente de Ventas.  
Gerente de Marketing.  
Director General de Mercadeo y Ventas

**Profesional en Marketing y Administración de empresas - Especialista en Management Skills - Management Development - Master Trainer en Neuroventas - Black Belt Neuroventas - Practitioner en Programación Neurolingüística - Coach Ejecutivo - Diplomados Negociación, Comunicación, Finanzas, Habilidades Gerenciales, PNL y Psicología positiva, Points Of You. Conferencista Internacional.  
(E.C) Psicología Organizacional - (E.C) Master Clinical Hypnotherapist**

