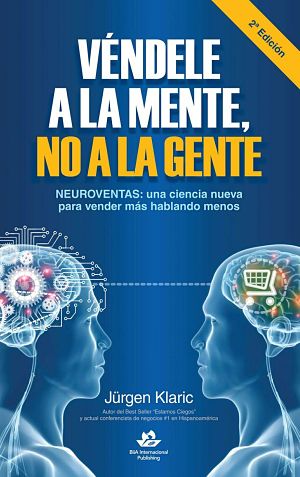
**Neuroventas: 15 claves para venderle al cerebro**

Descubre qué son las **neuroventas** y cómo puedes llegar al cerebro de tu cliente con estas 15 claves.

<https://agustingrau.com/neuroventas/>

[](https://www.amazon.es/V%C3%A9ndele-mente-gente-J%C3%BCrgen-Klaric-ebook/dp/B0794HC9FW/ref=sr_1_2?ie=UTF8&qid=1518574651&sr=8-2&keywords=klaric)

Vamos a adentrarnos en una materia fascinante que a mí cada vez me deja más perplejo: las **neuroventas**. Dicho de otro modo: las ventas que se realizan en función de las cosas que quiere el cerebro (o que el cerebro quiere oír) y que nosotros le damos. El gran maestro en esta disciplina, como quizá ya sepas, es Jurgen Klaric. En sus enseñanzas y en su libro [*Véndele a la mente, no a la gente*](https://goo.gl/C5ypA9) está basado gran parte de este artículo.

**Introducción a las neuroventas: no tenemos ni idea**

El gran punto de partida es ese: no tenemos ni idea.

Pero no es que no tengamos ni idea de qué son las **neuroventas**, cosa que entendería. Es que nadie tiene la menor idea de porque compra algo. El 85% de los motivos de compra son inconscientes, de lo que se deduce que apenas el 15% es consciente, es decir se sabe por qué se hace.

Creemos saber por qué compramos, pero la realidad es que solo nos damos razones a nosotros mismos para calmar nuestro lado racional, el lado izquierdo del cerebro.

La realidad, el verdadero motivo de porqué compramos algo está muy oculto, y el maestro Klaric lo dice de una manera muy acertada:

La gente compra para cubrir vacíos emocionales y tapar miedos.

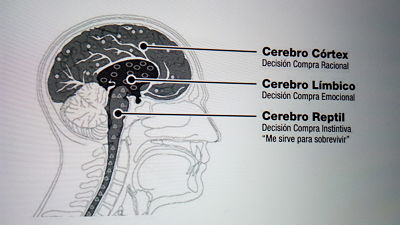
La gente compra para cubrir vacíos emocionales y tapar miedos- ¡Compártelo!

Lo anterior podemos grabárnoslo a fuego. Y luego sí, ya nos podemos justificar con nuestras razones.

**Los 3 cerebros en las neuroventas**

Como ya hemos comentado en este blog, el ser humano dispone de un cerebro triuno, es decir de 3 cerebros en uno, producto de sucesivas etapas en su evolución.

El cerebro reptil es el más primitivo y troglodita; el límbico apareció después y representa la parte emocional; el racional es la parte más evolucionada y representa el raciocinio.



Pues bien, el 85% de las decisiones de compra se toman entre el cerebro reptil y el límbico. El primero es la parte subconsciente y el segundo la inconsciente. La racional es la consciente.

De los dos primeros, el que más inclina la balanza a la hora de comprar es el reptil, aunque ni lo sepamos ni nos lo imagináramos jamás. Por eso, como vendedores, a la hora de prestar servicios o crear productos (físicos o [infoproductos](https://agustingrau.com/infoproductos-monetizar-gestion-del-conocimiento/" \t "_blank)), la gran pregunta que debemos hacernos es:

*¿Dónde está el reptil de nuestro producto o servicio?*

*¿Cuál es la parte más primitiva del comprador que vamos a satisfacer?*

Porque todos tenemos un reptil listo para escuchar un discurso reptil  (maestro Klaric dixit)

**Códigos reptilianos**

Dicho lo cual, hay algo que deberíamos tener muy presente si queremos de verdad [hacer dinero](https://agustingrau.com/como-hacer-dinero-3-soluciones/) en sus múltiples formas.

Se trata de los códigos reptiles. Representan las motivaciones profundas y subconscientes que conducen al ser humano a hacer algo.



Por ejemplo, en el tema de [inversiones inmobiliarias](https://agustingrau.com/inversiones-inmobiliarias/), cuando eres padre de familia y compras un piso tienes una motivación profunda y quizá desconocida, a la vez que por supuesto muchas motivaciones racionales.

Las racionales de porqué compras una vivienda y no otra podrían ser:

*Esta rebajada de precio.*

*Es más grande que la que tenemos.*

*Está muy cerca de mi trabajo.*

*Puedo invertir ahí el dinero que me han dado del despido.*

*Etc.*

Pero lo que verdaderamente importa cuando compras una vivienda (y no otra) es que la misma satisfaga tu código reptil, que en este caso no es otro que el resguardo y la unión del clan, de la tribu, de la familia.

En el fondo de tu ser, en lo más ancestral de tu subconsciente, cuando compras un piso estás buscando cobijo para tu prole, y aquella vivienda que mejor pueda servir a dicha finalidad es la que será adquirida por ti. Luego, eso sí, lo justificarás con la mente.

**Y llegados aquí… ¿no nos vas a decir cuáles son los códigos reptilianos?**

Claro que sí. Mejor dicho, no te los voy a decir yo, nos los va a decir el amigo Klaric.

Hacemos una pausa, nos serenamos, respiramos, nos postramos ante él :), y con gran reverencia recibimos a los códigos reptilianos:



♦ Rebeldía.

♦ Libertad/Autonomía.

♦ Felicidad.

♦ Control/Orden.

♦ Poder/Dominación.

♦ Reproducción

♦ Placer/Satisfacción

♦ Seguridad/Protección

♦ Trascendencia/Continuidad del gen

♦ Familia/Herencia/Resguardo/Unión de la tribu.

♦ Exploración/Descubrimiento/Sentir/Vivir

♦ Movimiento

♦ Reto/Logros/Reconocimiento individual

♦ Pertenencia/Aceptación social

Cada producto o servicio tiene un código reptil. Búscalo y satisfácelo. Y entonces te lloverán los ingresos.

**15 claves de neuroventas**

Y para finalizar, y dado lo prometido en el título, vamos con las **15 claves de neuroventas/neuromarketing**.

Aplícalas y estoy seguro que las ventas vendrán.

**# 1 Conoce a tu cliente para llegar a su mente.** Habla como él, haz sus gestos, muestra empatía…  Sé su espejo, su reflejo.

****

**# 2 No expliques tanto y haz sentir más.** No hables mucho, escucha más.

**# 3 Busca y provoca emociones.** Transmítelas, hazlas sentir, demuéstralas tú también. No somos palabras, somos pura emoción, practica el [marketing experiencial](https://agustingrau.com/marketing-experiencial/).

**# 4 Busca el valor simbólico de lo que vendes.**Si vendes un curso de crecimiento personal, no estás vendiendo crecimiento personal, estás vendiendo felicidad,, por ejemplo.

**# 5 Llama la atención.** Presenta lo novedoso, pero tampoco te pases: hazlo a partir de lo que ya se conoce. La gente teme a las revoluciones, aunque tampoco quiere confirmar lo que ya existe.  La clave es dar un nuevo enfoque a las cosas para provocar curiosidad. Partir de lo existente para presentar lo nuevo. Esa es la clave: partir de lo conocido para llegar a la novedad.

**# 6 Comprende al cliente.** Hazle sentir comprendido. Aunque el cliente no se entere de nada, no se lo digas, no le recrimines, no le eches la culpa (aunque pueda ser responsable de porqué está donde está).

**# 7 Enseña a la gente.** La gente quiere que le hagas partícipe de tu sabiduría. Diles: ven, voy a enseñarte lo que sé, voy a mostrarte lo que tengo… El otro eres tú. Vender es amar.

El otro eres tú. Vender es amar- ¡Compártelo!

**# 8 Por supuesto, el poder de la sonrisa.** Deberíamos ir con una pinza en cada extremo de la boca.

**# 9 Y relacionado con ello, el buen humor, la alegría, la cordialidad, la buena vibración.** Uno de los grandes motivos de la gente para comprarte es que le caigas bien, así de simple.



**# 10 Elimina distracciones y barreras.** Preferible no usar gafas, no fumar, no comer chicle.

**# 11 Háblale de tú a la gente.** Olvida el usted, el vosotros, el nosotros…

**# 12 Utiliza verbos de acción.** Recordar, alcanzar, disfrutar, conquistar, controlar, transformar, dominar, lograr, poder, proteger, entretener…. En este pequeño listado tienes infinidad de claves.

**# 13 Usa el nombre de la persona.** No hay sonido más bonito que ese.

**# 14 Vende sin vender.** No vas a vender, vas a compartir, a mostrar, a ayudar… aunque la consecuencia sea comprar.

****

**# 15 Utiliza anécdotas, ejemplos, paradojas…**No seas un plasta ni un muermo. Que se lo pasen bien contigo. Utiliza el storytelling, el poder de las historias…

**# 16 Importancia del principio y el final.**Empieza fuerte, relájate y acaba fuerte.

**# 17 Genera expectativas.** Haz que la gente se imagine cosas, no se lo digas todo. Que no decaiga la emoción, que quede un poquito de suspense… Mmmm… que ganas tengo de probar esto para ver cómo me siento.

Creo firmemente que el conocimiento y la práctica de todo lo expuesto en este artículo puede llevarte al [éxito](https://agustingrau.com/el-primer-paso-para-el-exito/) en tus ventas. A fin de cuentas, todos vendemos, nos pasamos el día vendiendo, aunque no seamos conscientes. Pero de eso hablaremos otro día…

Si quieres profundizar más en esta materia, te recomiendo [este artículo del cerebro reptil](https://agustingrau.com/cerebro-reptil/).

Y por favor, ¿me compartes? Gracias!