

Las Neuroventas llegan a la URBE con dinámico conversatorio

/ Andrés G. Segovia B.

Jueves 31 de Octubre de 2019 14:57



Los conversatorios, permiten la interacción entre profesionales con experiencia y la población estudiantil que se prepara en un área específica, de forma que dichas vivencias sirvan para la actualización de conocimientos; en este caso, la Dirección de Escuela de Administración, mención: Mercadeo perteneciente a la Facultad de Ciencias Administrativas en la **Universidad Privada Dr. Rafael Beloso Chacín** presentó una ponencia sobre las Neuroventas en el Salón de Usos Múltiples.

El encargado de compartir estos conocimientos con los futuros profesionales del mercadeo, fue José Luis Aldea, mejor conocido en las redes sociales como @soymentor, que a lo largo del evento aportó consejos sobre cómo tratar a los clientes, concretar negocios, el funcionamiento del cerebro en la toma de decisiones para las compras, entre otros.

“Soy Mentor”, aseguró que su objetivo fue potenciar las aptitudes de los presentes para que estos puedan desenvolverse en el mercado laboral, además de reforzar sus ideas como marca personal: “Me dedico a empoderar a las personas a través de las Neuroventas, herramientas que les permitan ser más productivos, poderosos y seguros, de forma que sean exitosos”.

Aldea también expresó: “El tema de las ventas es principal, de alguna manera el enfoque era que el estudiantado entendiera como conocerse, como decide el cerebro y usar esa información para poder tener éxito”.

Las Neuroventas llegan a la URBE con dinámico conversatorio

/ Andrés G. Segovia B.

Jueves 31 de Octubre de 2019 14:57

La URBE se mantiene a la vanguardia, por lo que realiza actividades extra cátedra con los temas más innovadores y de interés general, como lo son las neuroventas, especialidad que estudia esta parte de los negocios para tener un enfoque en la mente del consumidor.