



Curso de Emociones y ventas FANScinantes

TEMARIO



Emociones BasicKit

Conceptos básicos para
vender creando conexiones
emocionales emocionales

Temario PASO 1

- **EBasicKit0.** Bienvenida e instrucciones de lectura.
- **EBasicKit1.** ¿Es rentable emocionar? Cifras que ponen a las emociones en el centro de todo.
- **EBasicKit2.** Pero, ¿qué es una emoción?
- **EBasicKit3.** ¿Cómo se producen las emociones?
- **EBasicKit4.** Introducción a las emociones sintónicas en los negocios.
- **EBasicKit5.** El Poder de las emociones en ventas
- **ANEXO:** TOCE (Test de Orientación a las Conexiones Emocionales en ventas)





Emociones Destructivas

Emociones destructivas
en ventas

Temario PASO 2

- **EDestructo0.** Bienvenid@ a este paso!
- **EDestruct1.** Los instintos humanos y su influencia en las ventas
- **EDestruct2.** Sensaciones y emociones que perjudican a la hora de vender: Falta de certidumbre, Desprecio y Sensación de Injusticia
- **EDestruct3.** La gestión emocional de momentos críticos. El ejemplo de cómo gestionar emociones en una situación de "overbooking"
- **EDestruct4** ¿Cómo hacer un diagnóstico emocional de lo que siente el cliente? Introducción al Emotional Customer Journey.
- **ANEXO:** Ejemplo de un journey de emociones negativas





Emociones Positivas

Las emociones que hacen una venta o un negocio sostenible

Temario PASO 3

- **EP0.** Instrucciones de lectura.
- **EP1.** Las Emociones positivas a generar en la ruta del éxito
- **EP2.** De la Venta Tradicional a la venta en términos de Ayuda
- **EP3.** ¿Qué es un cliente fan y por qué es tan importante?
- **EP4.** Conexiones emocionales para fascinar a los posibles clientes.
- **EP5.** Dibuja a tu posible cliente fan





**Detonantes de la
Fascinación en ventas**



Temario PASO 4

- **DEFAS 4.0.** Bienvenid@ a este paso
- **DEFAS 4.1.** La dimensión del Halo Místico. ¿Cómo dotar tus ventas y tu negocio de misticismo?
- **DEFAS 4.2.** El detonante del Prestigio. ¿Cómo dotar tus ventas y tu negocio de reputación?
- **DEFAS 4.3.** El detonante del Poder. ¿Cómo dotar a tus ventas y tu negocio de autoridad?
- **DEFAS 4.4.** El detonante de la Alarma. ¿Cómo la sensación de urgencia puede multiplicar las ventas de tu negocio?
- **DEFAS 4.5.** El detonante del Fruto Prohibido. ¿Cómo la sensación de ser inalcanzable puede hacer tu negocio fascinante?
- **DEFAS 4.6.** El detonante de lo Nuevo. ¿Cómo lo que resulta novedoso genera ventas por fascinación?
- **DEFAS 4.7** El detonante de la Pasión. ¿Cómo la intensidad y el optimismo generan fascinación?
- **DEFAS 4.8.** Resumen de Emociones y herramientas vinculadas a los detonantes de la fascinación



**Emocionando en mi
proceso de ventas:**

**Diagnóstico y creación de la
experiencia**

Temario PASO 5

- **Micaso0:** ¡Bienvenid@ al último paso!
- **Micaso 1.** Ponte en los zapatos de tu cliente fan.
- **Micaso 2.** Crea el Journey de tu cliente fan.
- **Micaso 3.** Identifica tus detonantes de fascinación
- **Micaso 4.** Identifica los momentos emocionales a incorporar en tu proceso de ventas
- **Micaso 5.** Crea momentos emocionales que hagan tu proceso FANScinante
- **ANEXO:** Caso de Ventas a través de conexiones emocionales fascinantes



www.fanscinology.com

FANSCINOLOGY by 
The clever way