

Índice

Capítulo 1

Las neuroventas frente a las ventas tradicionales..... 57

Capítulo 2

Neurociencias para las ventas 81

Capítulo 3

El proceso de decisión 95

Capítulo 4

El valor simbólico 131

Capítulo 5

Veinte neurotips para vender mejor 153

Capítulo 6

Estructura de un discurso de neuroventas 183

Capítulo 7

Neuroventas de forma especializada 189

Capítulo 1

La mente del vendedor 203

Capítulo 9

Contratación y motivación de los equipos de venta 211

Capítulo 10

Tarea para la casa 225