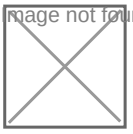
Image not found or type unknown



El código de la persuasión

Christophe Morin y Patrick Renvoise

Captura, convence y cierra

Fecha de publicación: 29/09/2020

Sello Editorial: Alienta Editorial

Contacto de prensa

Nombre: María José Bertrán

Telefóno: 93 492 82 03

Email: mjbertran@planeta.es

Nombre: Alba Ríos

Telefóno: 93 492 86 58

Email: arioss@planeta.es

Desde el principio de los tiempos, los humanos han tratado de controlarse unos a otros. Académicos e investigadores han desarrollado innumerables teorías de persuasión, pero todavía se desperdician miles de millones de dólares en anuncios o campañas que no consiguen llamar la atención o motivar a la gente a la acción.

Basándose en casi dos décadas de investigación sobre el efecto de la publicidad y los mensajes de ventas en el cerebro humano aplicadas con éxito a más de 200.000 ejecutivos en todo el mundo, Christophe Morin y Patrick Renvoise ofrecen el primer modelo integral de persuasión basado en las últimas investigaciones en neurociencia, psicología de los medios y economía del comportamiento.

Expuesto en términos sencillos y al alcance de cualquier lector, este libro analiza la forma en la que los mensajes persuasivos afectan a las funciones cerebrales críticas, tales como como la atención, las emociones, el esfuerzo cognitivo y la toma de decisiones. Y lo que es más importante, te guía a través de un sencillo proceso paso a paso llamado NeuroMap™ que proporciona la forma más eficaz de elaborar mensajes que pueden persuadir a cualquier persona, en cualquier lugar y en cualquier momento.

Christophe Morin y Patrick Renvoise

Christophe Morin, con más de 30 años de experiencia en marketing y desarrollo de negocio, es un apasionado de entender y predecir la conducta del consumidor usando la neurociencia. Antes de unirse a SalesBrain, Christophe fue Director de Marketing de rStar Network, una compañía pública que creó la red privada más grande jamás desarrollada en las escuelas de US. Anteriormente había sido VP de Marketing de la Corporación de Training para Grocery Outlet Inc., el mayor revendedor de comestibles del mundo.

Ha recibido numerosos premios durante su carrera. En 2009, recibió el prestigioso premio de Vistage Internacional, y en 2011 recibió el premio de Great Mind Research de la Advertising Research Fundation.

Patrick Renvoisé, francés de nacimiento, se convirtió en un experto en ventas complejas. Llevó adelante el desarrollo de negocios globales primero en Silicon Graphics, luego como Director Ejecutivo de Desarrollo de Negocios de LinuxCare. Ha cerrado transacciones y ventas millonarias en Super Ordenadores para la NASA, Boeing, Shell, Canon, BMW, Airbus y más. Actualmente trabaja como Chief Neuromarketing Officer y es cofundador de SalesBrain.

Empujado por su fuerte deseo de encontrar la verdad acerca de las Ventas y el Marketing, Patrick descubrió el botón de compra dentro del cerebro de sus clientes.