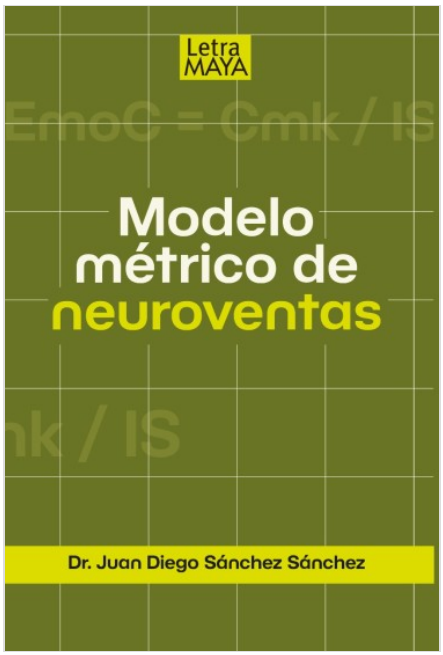
# Modelo métrico de neuroventas

**Autor**

*Juan Diego Sánchez Sánchez*

## Sinopsis

El libro muestra un modelo de gestión y aplicación práctica de neuroventas, que señala sus elementos tácticos-estratégicos. Éste, desde un enfoque gerencial y empresarial que aborda aspectos tanto como las ventas estableciendo escalas de medición y cuantificación de variables convergentes en el comportamiento de compra de los consumidores; así como en el comportamiento de su decisión en un disuasivoMediante el desarrollo de este modelo, se establece una ecuación de la decisión de compra del consumidor, que pondera tanto los factores emocionales y racionales que detallan curvas de comportamiento de compra, así como de postcompra. A través de la conducta de la persona se ligan, a su vez, se ligan a los elementos neuronales de reacción neuronal desde los conductos ligados a la decisión neuronal del consumidor. El contenido presentado es de interés para profesionales en áreas de igual manera, economía, finanzas y estadísticas, en neurociencias, es de relevancia para los investigadores en el área del cerebro, así como a gestores de la actividad empresarial, empresas, gerentes y público en general con interés en el control de estrategias gerenciales y el entendimiento del comportamiento del consumidor.




## Impreso

**Año de publicación:** 2023

**Presentación:** Libro no cosido / encuadernación arráfica (Tapa blanda o Bolsillo)

**Tamaño:** 21 x 14 cm

**Número de páginas con contenido:** 106 Páginas

**ISBN13:** 9789930596340

**$8.500 CRC**

JS

### Sobre el autor

Juan Diego Sánchez Sánchez



## Palabras clave

Gestión; Texto especializado; Modelos matemáticos; Técnicas de ventas; Neuromercado; Neurociencia; Modelos gráficos; Ventas

2026 © Sistema Integrado de Metadata Estandarizada desarrollado por Hipertexto - Netizen