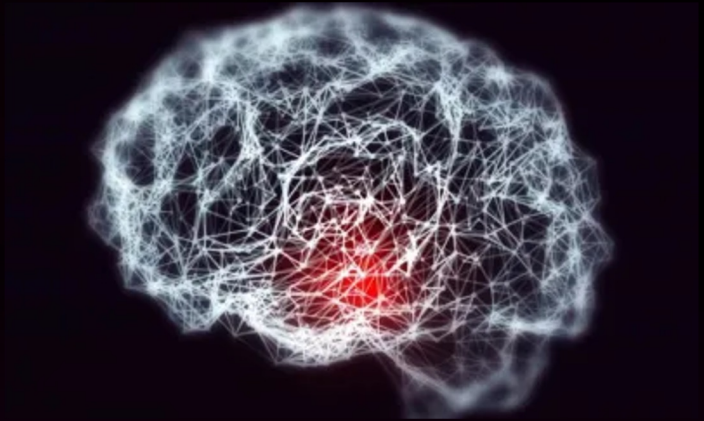
“Neurocomunicación:

¿Cómo tomamos las decisiones?”



¿Quien soy?

Uliana Torkunova

ulianatorkunova.com

Fundadora y CEO of LetMePark, LetMeCharge y LetMeVoice. Creadora del curso "Mentalifad Emprendedora: Programa tu cerebro para el exito". Co-fundadora de Asociación "Ayudar Más".

Premios: TOP 100 Mujeres Líderes en España.

Fundador del año 2021, Global Startup Award

Premio Mujer Emprendedora del Año 2020, Ayuntamiento de Madrid, posteriormente por ASEME

Incluida en el guia de Mujeres Referentes del Emprendimiento Innovador en España.

Ponente en: World Mobile Congress, Geneve Business School, Founder Institute, Schilder University, Universidad Francisco Vitoria, South Summit, Startup Ole, TedTalk, Alya society, Consumidor Moderno Summit, etc

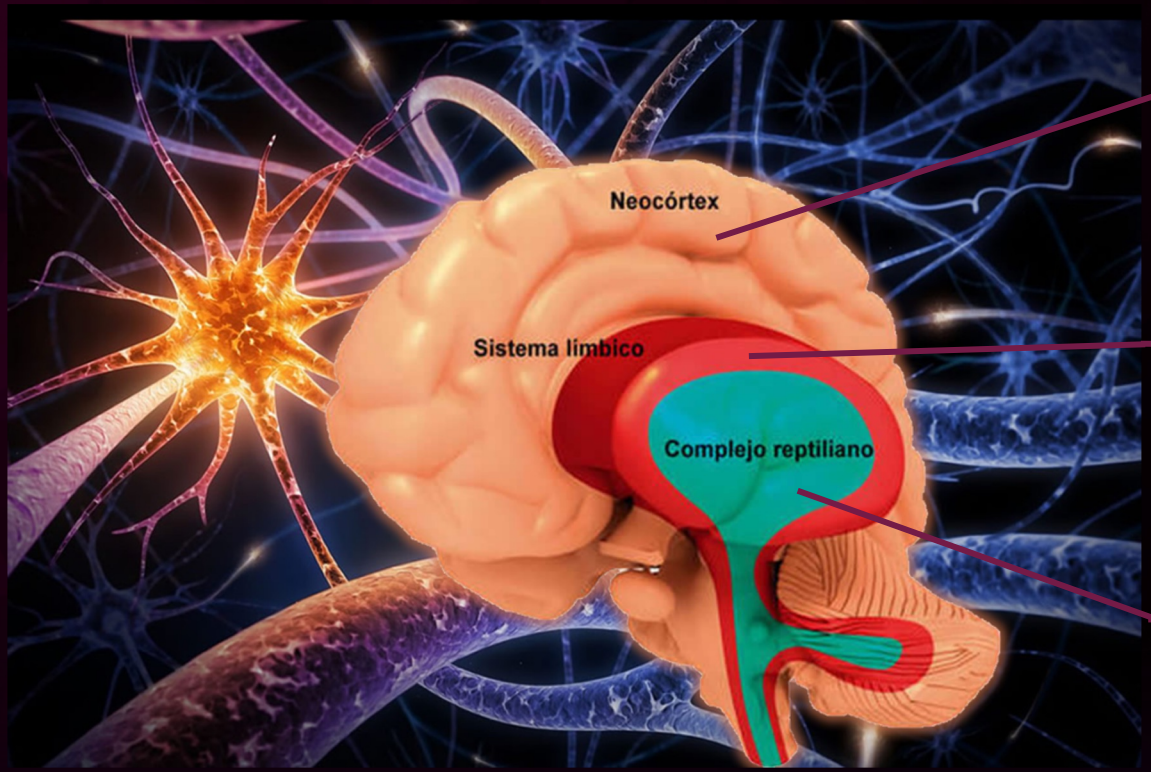
"Desde una persona asustadiza, de creencia limitada y con falta de autoestima sobre sus capacidades a una persona segura de sí misma y valiente"

Ciencia detrás de una comunicación eficaz

Percepción!

Lógica vs Emociones. Quien gana?

Nuestro cerebro



NEOCORTEX
Razon- 85% peso
(100 millones de años)

LIMBICO
Emocion
(+ 200 millones de años)

REPTILIANO
Instinto
(+ 500 millones de años)

5 estímulos que afectan nuestro cerebro

1.Lo personal

2. Lo visual

3. Lo emocional

4. Lo tangible

5. Lo que se puede recordar fácil

Señales ocultos

¿Cómo tomamos las decisiones?
¿Por qué compramos?

4 botones para impulsar la toma de decisión/compra

P.S. Comprar no es un estado normal de una persona

1.Inmediatez

2. Deseo Mimetico

3. Deseos (Precio-Valor)

4. Frecuencia

CONCLUSIONES

GRACIAS