

1



2









"Nada sucede en una empresa hasta que alguien vende algo"

3









Abrazar la venta con entusiasmo

1









Vender también es un "hacer"

Nadie se convierte en un buen vendedor en un día, pero es posible convertirse en un mejor vendedor a cada día.

5









"No nací para vender"

"La timidez me impide vender"

"No soy buen vendedor"

"Me siento mal cuando tengo que dar el precio"

"No me gusta cobrar"

"Odio esta parte de mi negocio"

6



Creencias limitantes

Tu relación con el dinero

Síndrome del impostor

Vender es quitarle dinero a alguien

El temor al rechazo

8



9



10



11



12





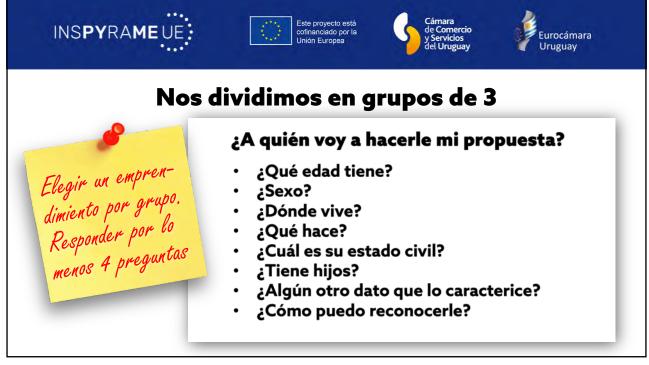




¿A quién voy a hacerle mi propuesta?

- ¿Qué edad tiene?
- ¿Sexo?
- ¿Dónde vive?
- ¿Qué hace?
- ¿Cuál es su estado civil?
- ¿Tiene hijos?
- ¿Algún otro dato que lo caracterice?
- Cómo puedo reconocerle?

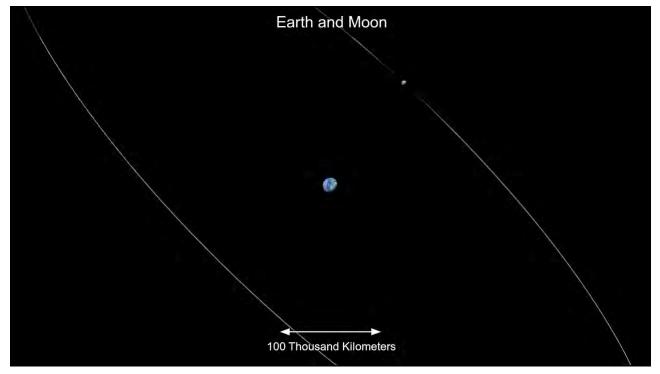
13



14



15



16



17



Conocer al otro (en su dimensión humana)

- ¿En qué momento de vida/carrera está?
- ¿A qué aspira en la vida? ¿Con qué sueña?
- · ¿A qué cosas le da valor o importancia?
- ¿Hay algo que le impide alcanzar sus sueños?
- · ¿Qué problemas necesita resolver?
- ¿Hay algo que le haga sentir inseguridad?
- ¿Tiene algún temor al comprar mi producto?
- ¿Qué le haría considerar mi producto?

18



19



20



21



22



23



24







27



28









Ofrecer valor para el otro

- De lo que entrego, ¿qué tiene valor para el otro?
- ¿Qué es lo que realmente busca en mi producto?
- ¿Qué "problema" quiere resolver con mi producto?
- ¿De qué manera su vida será diferente gracias a mi producto o servicio?
- ¿Qué transformación estoy entregando?
- ¿Cómo se sentirá usando mi producto?

29









Nos dividimos en grupos de 3

Usando el mismo emprendimiento, responder por lo menos 3 preguntas

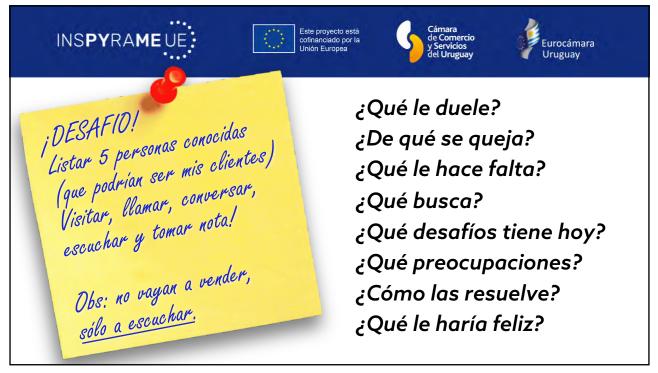
Ofrecer valor para el otro

- De lo que entrego, ¿qué tiene valor para el otro?
- ¿Qué es lo que realmente busca en mi producto?
- ¿Qué "problema" quiere resolver con mi producto?
 - ¿De qué manera su vida será diferente gracias a mi producto o servicio?
- · ¿Qué transformación estoy entregando?
- Cómo se sentirá usando mi producto?

30



31



32



33



34