

# PUV

Descubre cómo funciona la mente humana y cómo puedes aplicar estos conocimientos para presentar cualquier proyecto de manera impactante y memorable, aumentando tus posibilidades de éxito en ventas, charlas y presentaciones.

# MAXIMIZA TUS VENTAS CON PNL







## **German Velasquez**

**Consultor Empresarial - Speaker - Líder Senior enfocado en resultados - Experiencia de Clientes  
Transformación Digital - Docente Universitario**

**Master Coach, Master en Liderazgo y Desarrollo Organizacional, Master Practitioner en PNL, MBA en  
Administración y Dirección de empresas, MBA en Marketing Digital y comercio electrónico, Ingeniero de  
Sistemas, Especialista en Ingeniería del Software, Especialista en Gerencia de Empresas.**

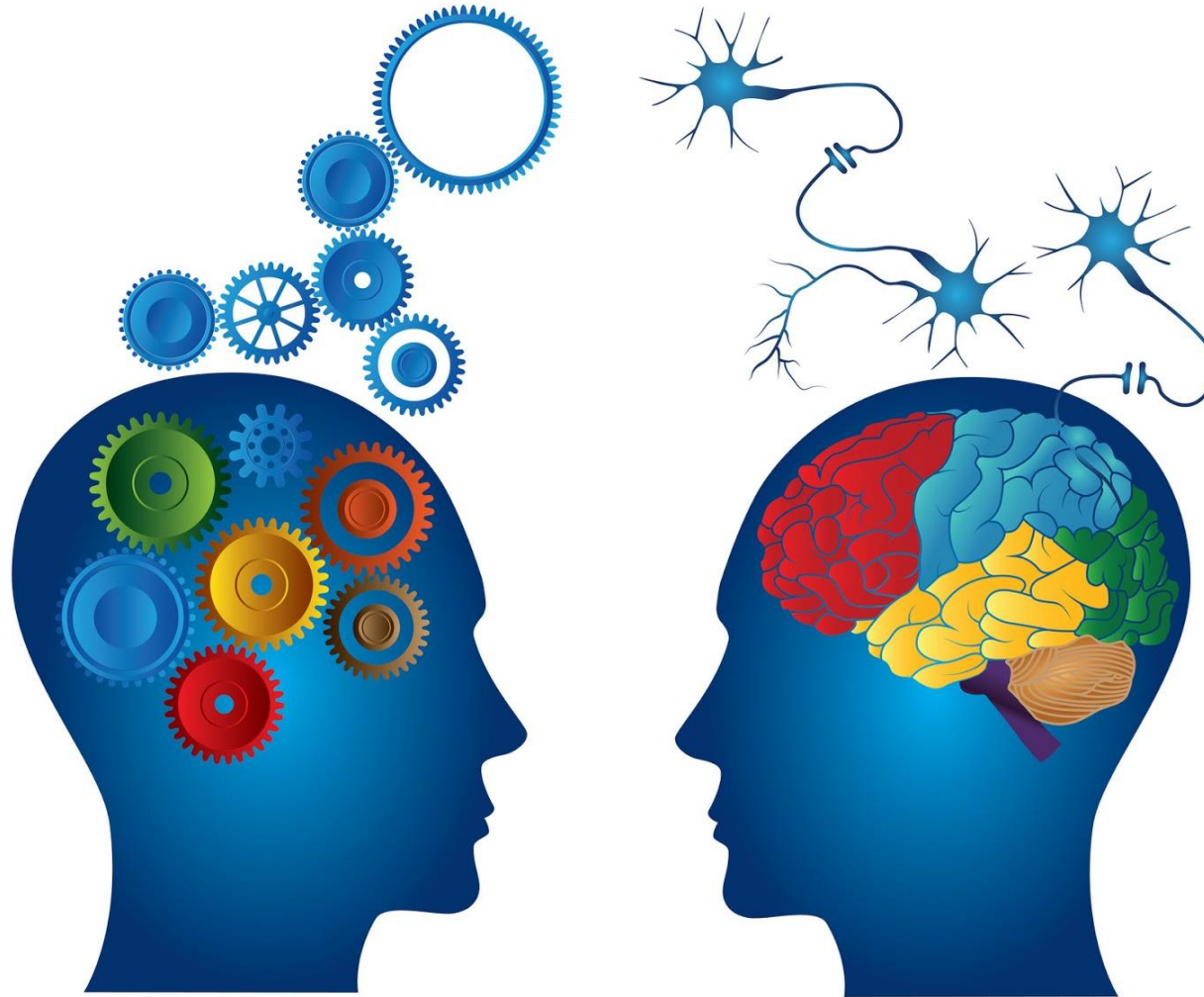
**Sanador Pránico Avanzado, Sanador Reiki, Sanador/Maestro en Magnified Healing  
y Estudiante activo de Kábala**



# German Velasquez



# QUE ES LA PNL ?



**MAXIMIZA TUS VENTAS CON PNL – [www.velasquezcoach.com](http://www.velasquezcoach.com)**



# QUE ES LA PNL ?

Conjunto de herramientas de comunicación verbal y no verbal que afecta el Sistema nervioso central y el Sistema de creencias para crear programas o cambiar programas existentes con el fin de lograr el exito en cualquier area de nuestra vida.

**Programación:** Como organizamos los patrones de pensamiento, de lenguaje y de conducta para lograr mejores resultados

**Neuro:** Todo aquello que pasa en nuestra mente, como usamos la mente, los sentidos y nuestro cuerpo que nos permite comprender nuestras experiencias.

**Lingüística:** Es el lenguaje (verbal y no verbal) y a la forma en cómo lo usamos



**MAXIMIZA TUS VENTAS CON PNL – [www.velasquezcoach.com](http://www.velasquezcoach.com)**



# POR QUE PNL TRANSFORMA TUS VENTAS ?

El conocimiento del cliente es clave y para ello el proceso de comunicación ES FUNDAMENTAL.

**Importante** que el vendedor identifique los canales sensoriales que utiliza el comprador y use la PNL como llave de acceso al cerebro reptil del cliente.

En la PNL, la observación y la escucha activa, permiten al vendedor identificar las emociones, la forma de comunicarse del cliente tanto verbal como no verbal y así ajustar su comunicación verbal y no verbal, sus palabras, los verbos a usar, en general su técnica de ventas.

**EL 85% DEL PROCESO DE  
DECISION DE COMPRA  
ES INCONSCIENTE**

**MAXIMIZA TUS VENTAS CON PNL – [www.velasquezcoach.com](http://www.velasquezcoach.com)**

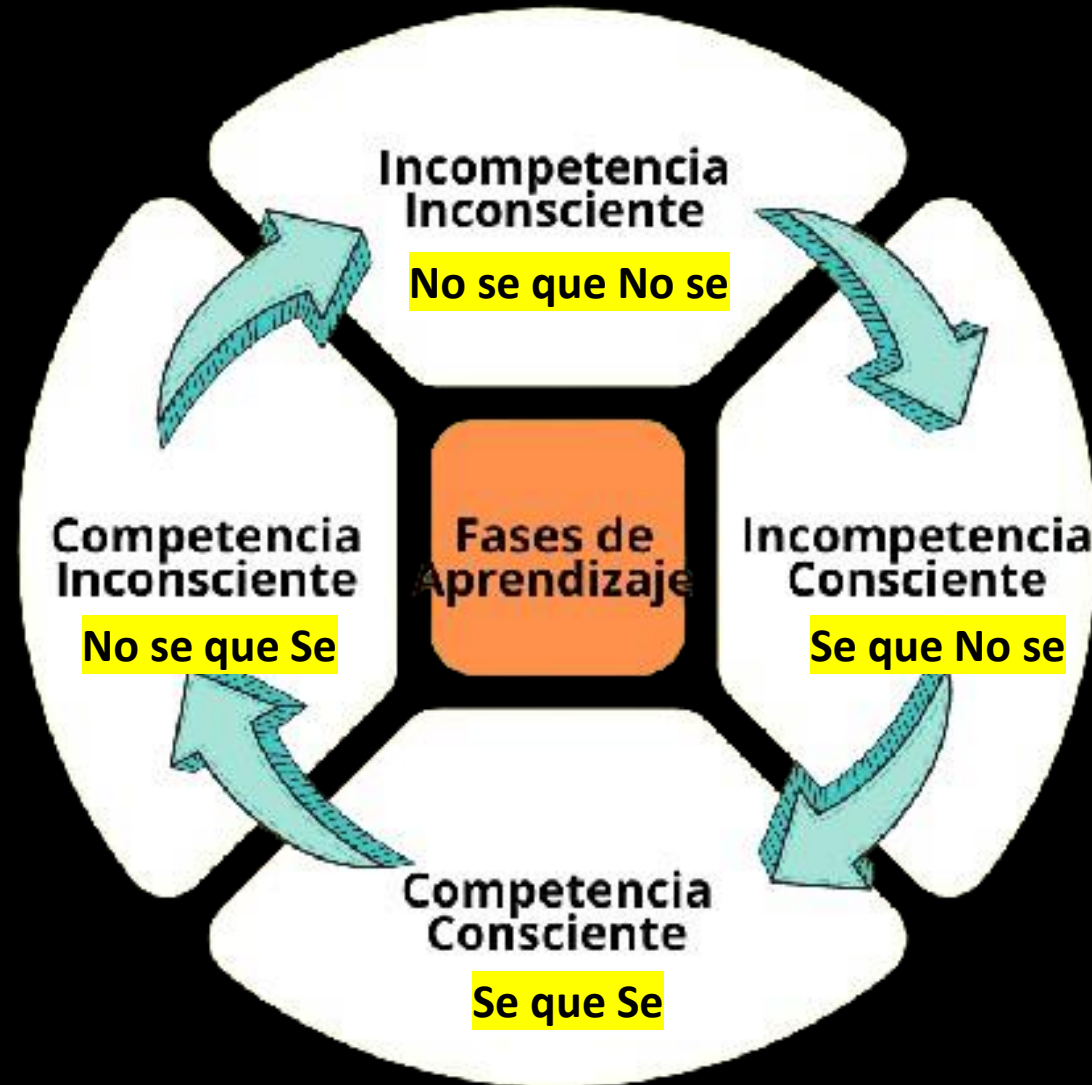




# MAPA MENTAL

Es solo una porción de la realidad.  
Nunca vemos la SITUACION completa.

# COMO APRENDEMOS ?



**EN UN MUNDO TAN  
COMPETITIVO NI LA MEJOR  
IDEA SE VENDE SOLA**

**MAXIMIZA TUS VENTAS CON PNL – [www.velasquezcoach.com](http://www.velasquezcoach.com)**





Porcentaje de Influencia de Cada Cerebro  
en la Toma de Decisiones



MAXIMIZA TUS VENTAS CON PNL – [www.velasquezcoach.com](http://www.velasquezcoach.com)



# CEREBRO REPTIL



# CEREBRO REPTIL

Es él que toma las decisiones de compra **INSTINTIVAS**

Mente Inconsciente

No Piensa ni Siente  
emociones. Es irracional

Sus Reacciones se basan en  
códigos reptiles

Encargado de la  
Supervivencia, reproducción,  
defensa, y Protección.

El mas primitivo

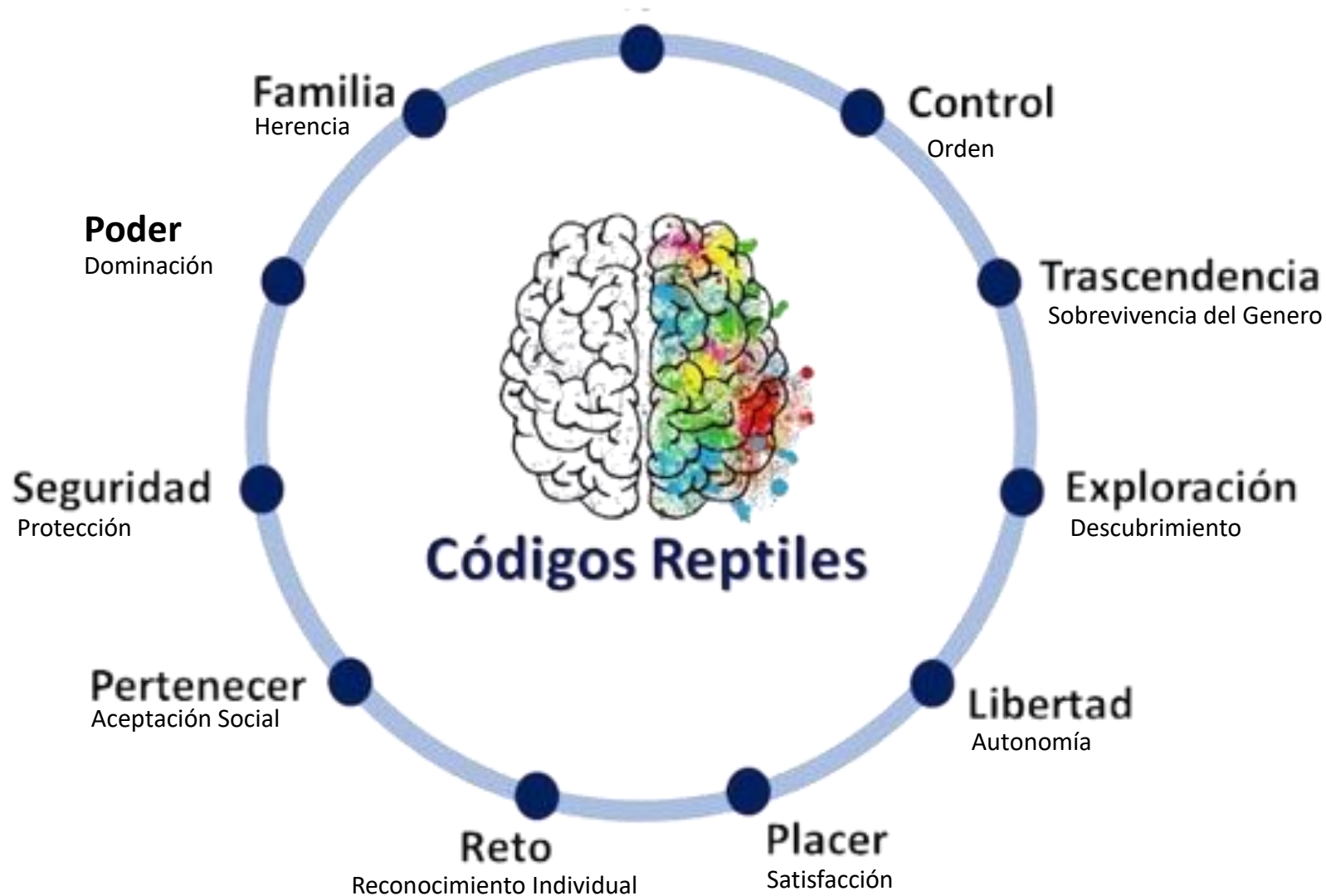
Programado para ahorrar  
energía



Por ejemplo, cuando la alarma del reloj suena en la mañana, y la ponemos 10 minutos más tarde.



Hoy las piezas publicitarias nos invitan a saciar nuestros deseos, instintos y necesidades.  
Basados en **los códigos reptilianos**  
Son aquellos que al ser usados influyen en nuestros comportamientos y decisiones de compra.  
Representan las motivaciones más profundas y subconscientes que conducen al individuo a hacer algo



# Ejemplos del uso de los códigos reptilianos

- Reto:** Artículos deportivos, estudios.
- Libertad:** automóviles, motocicletas, venta de combustible.
- Pertenecer:** Bares, discotecas, cafés, grupos sociales o de otra índole.
- Control:** Hotel para hacer negocios.
- Poder o dominación:** relojes de lujo, joyería venta de carros deportivos o de lujo, grandes casas, agencias de publicidad, servicios de tecnología, ropa de alta costura (de diseñador), educación.
- Familia:** Inmobiliaria, espacios de esparcimiento y de recreo, viajes y turismo.
- Placer:** Spas, restaurantes, hoteles vacacionales
- Seguridad:** Venta de seguros, planes de pensión, venta de ropa, inmobiliaria.
- Exploración:** Agencias de viajes turísticos, televisión, Internet.



***Nuestras decisiones de compra no la toma la razón, son inconscientes.***

***Es por ello que muchas veces compramos algo que en realidad no necesitábamos.***

***Después de haber pagado, buscamos una excusa o motivo para tratar de justificar de alguna manera la decisión de compra***





# CEREBRO LIMBICO





# CEREBRO LIMBICO

Es él que toma las decisiones de compra **EMOCIONALES**

Mente Subconsciente

Sus decisiones son para reducir el miedo y obtener placer



Responde estímulos ambientales produciendo respuestas emocionales; como: miedo, alegría, enojo o tristeza..

Red de estructuras en el cerebro que participan en la memoria y las emociones.

Por ejemplo, nos impulsa a comer o beber cuando estamos tristes o deprimidos.

# CEREBRO NEOCORTEX





**3573 M3N54J3 35 94R4 D3M057R4R L45 C0545 74N  
INCR3I8L35 QU3 9U3D3 H4C3R NU357R0 C3R38R0. 5I  
L06R45 L33R 3570 9U3D35 53N7IR73 OR6ULL050 D3  
7U IN73LI63NCI4, Y4 QU3 50L0 CI3R745 93R50N45 L0  
L06R4N. 35T0 53 D383 4 QU3 3L H3M15F3R10  
D3R3CH0 D3L C3R38R0 450C14 L05 51M80L05  
94R3C1D05 4 L45 L3TR45 QU3 CONOC3M05  
NORM4LM3NT3 Y 451 L06R4M05 L33R CON F4C1L1D4D.**

**MAXIMIZA TUS VENTAS CON PNL – [www.velasquezcoach.com](http://www.velasquezcoach.com)**



# CEREBRO NEOCORTÉX

**Es él que toma las decisiones de compra EMOCIONALES**

## Mente Consciente

Está relacionado con la evaluación racional de los productos, la comparación de características y beneficios, y la toma de decisiones basada en la información y la lógica.



Controla las capacidades cognitivas: memorizar, concentración, autoreflexión, resolución de problemas, habilidad de escoger el comportamiento adecuado.

Es el centro del procesamiento consciente y deliberado de la información.

Por ejemplo, este cerebro es el que dice “mejor comenzamos la dieta la semana que viene”..

**EL QUE DA SIEMPRE RECIBE,  
ESA ES UNA CLAVE EN LAS  
NEUROVENTAS**

**MAXIMIZA TUS VENTAS CON PNL – [www.velasquezcoach.com](http://www.velasquezcoach.com)**



# El Psicología del Consumidor

La Psicología del consumidor, conoce como funciona la mente y el comportamiento del consumidor y a las empresas les interesa saber el porque y para que las personas deciden comprar “x” producto.



# El Psicología del Consumidor

Nunca antes había sido tan fácil consumir.

Consumidores  
exigentes

Consumo Físico

Promociones

Saber Porque y  
Para que?

Ofertas

Conocer comentarios de  
otros consumidores

Consumo en Linea



**CADA PERSONA ES UNICA EN SUS  
DECISIONES DE COMPRA DE ACUERDO A  
SU PERFIL**

**LA COMUNICACIÓN  
NO ES LO QUE YO DIGO  
ES LO QUE EL OTRO ENTIENDE**



# TU VOZ



# TU CUERPO





**TU MENSAJE**





# TU ESTILO

A Venn diagram with three overlapping yellow circles on a black background. The largest circle on the left is labeled '55% LENGUAJE CORPORAL' and lists 'Gestos, posturas, movimientos, respiración, expresión facial, forma de vestir, etc'. The circle on the top right is labeled '38% VOZ' and lists 'Entonación, Tono, resonancia'. The smallest circle at the bottom is labeled '7% Palabras'.

**55% LENGUAJE  
CORPORAL**

Gestos, posturas, movimientos,  
respiración, expresión facial,  
forma de vestir, etc

**38% VOZ**

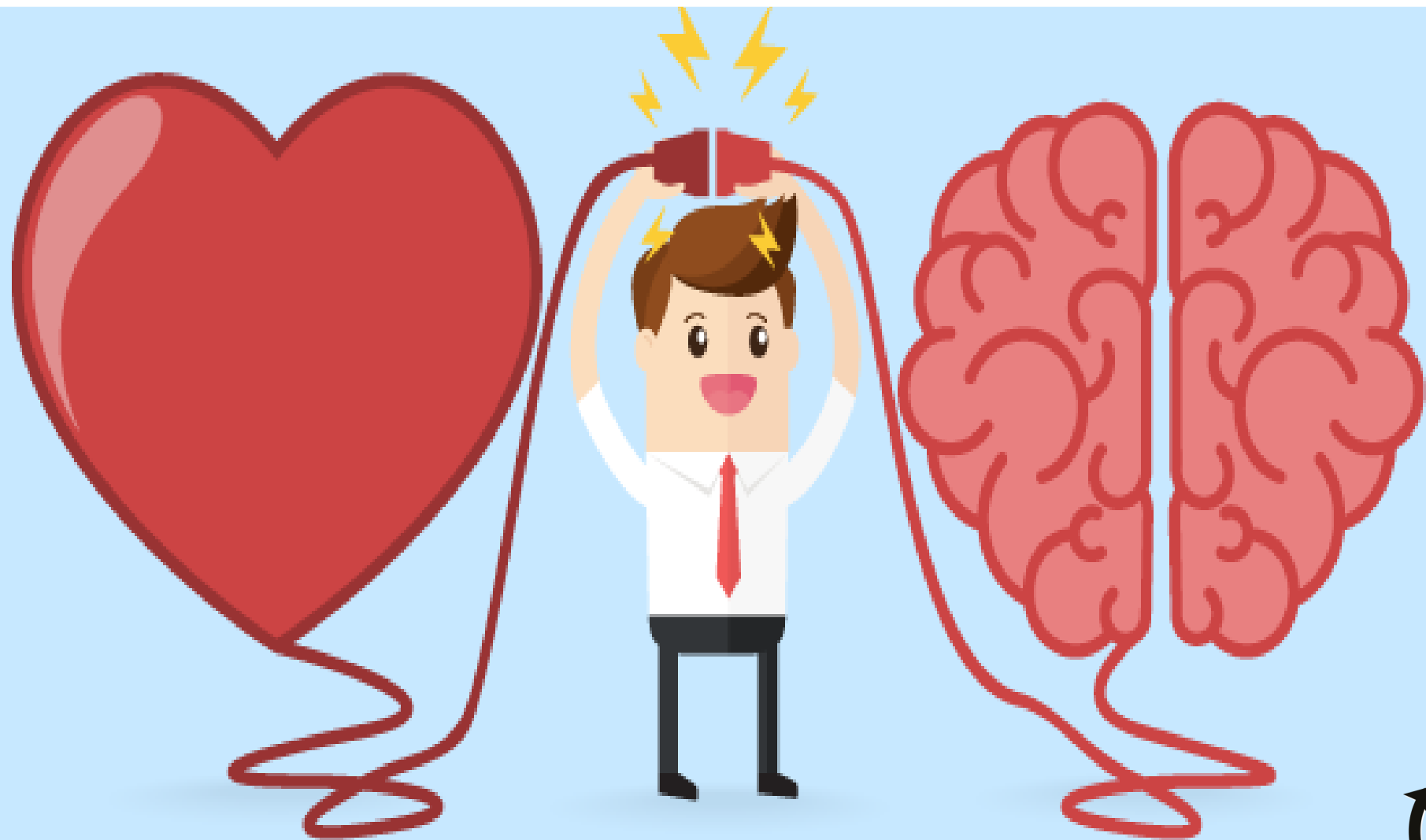
Entonación, Tono,  
resonancia

**7% Palabras**

**EL SIGNIFICADO DE LA  
COMUNICACION ES LA  
RESPUESTA QUE OBTIENES**



# CONEXION EMOCIONAL CON TUS CLIENTES



# Conexión Emocional

**Conectar emocionalmente con tus clientes  
es una de las claves para mejorar tus  
ventas y fidelizar a tus clientes.**

Las personas compran basándose en sus emociones y en cómo se sienten  
acerca de una marca.



# Como Vemos el Mundo

## Auditivo





# Como Vemos el Mundo

## Visual

# Como Vemos el Mundo



## Kinestesico

# Como Vender Celulares desde el Cliente

Permíteme contarte sobre nuestro último modelo de celular, el [Modelo]. Este dispositivo no solo tiene una calidad de sonido increíble, sino que también cuenta con un sistema de cancelación de ruido avanzado. Imagina escuchar tus canciones favoritas con una claridad y profundidad que nunca has experimentado. Además, las llamadas sonarán tan nítidas como si estuvieras hablando cara a cara, sin importar dónde te encuentres. ¿Te gustaría probarlo y escuchar la diferencia por ti mismo?

Déjame mostrarte nuestro nuevo modelo de celular, el [Modelo]. Mira esta pantalla, es absolutamente impresionante con su resolución [Resolución]. Las fotos y videos se ven espectaculares gracias a su cámara de [Megapíxeles], que captura cada detalle con una precisión increíble. Además, el diseño es elegante y moderno, con un acabado que seguramente atraerá todas las miradas. ¿Te gustaría ver cómo tus fotos y videos se ven en esta increíble pantalla?

Quiero que sientas la diferencia con nuestro nuevo celular, el [Modelo]. Este dispositivo tiene un diseño ergonómico que se ajusta perfectamente a tu mano, y los materiales utilizados son suaves y agradables al tacto. Además, la respuesta táctil es increíblemente rápida, lo que hace que la experiencia de usarlo sea realmente satisfactoria. Imagina lo cómodo que será llevarlo contigo a todas partes y usarlo durante todo el día sin sentir ninguna incomodidad. ¿Te gustaría sostenerlo y experimentar esa sensación por ti mismo?



# Como Vender un Proyecto de Innovacion

Buenos días, señores del jurado. Hoy les presento nuestro innovador proyecto, el cual cambiará la forma en que interactuamos con la tecnología. Como pueden ver en esta presentación, hemos desarrollado una interfaz intuitiva y visualmente atractiva, diseñada para maximizar la experiencia del usuario. Observen los gráficos y prototipos, que muestran claramente cómo nuestro proyecto se destaca por su diseño elegante y funcional. Cada detalle ha sido pensado para ofrecer una estética moderna y eficiente. Estoy seguro de que podrán apreciar el impacto visual y el potencial de nuestro proyecto.

Buenos días, señores del jurado. Hoy quiero hablarles sobre nuestro revolucionario proyecto de innovación. Imaginen un futuro donde la tecnología no solo sea funcional, sino también placentera de usar. Nuestro proyecto incorpora tecnologías avanzadas de reconocimiento de voz y sonido de alta fidelidad para ofrecer una experiencia auditiva superior. Escuchen cómo cada comando de voz es respondido con precisión y rapidez, y cómo cada notificación suena clara y agradable. Hemos trabajado para que cada interacción auditiva sea una verdadera mejora en la calidad de vida de los usuarios.

Buenos días, señores del jurado. Hoy les presento un proyecto que no solo verán y escucharán, sino que también sentirán. Nuestro enfoque en la innovación se centra en la experiencia del usuario a través de materiales de alta calidad y una construcción robusta. Pueden tocar y sentir los prototipos que hemos traído hoy: notarán la solidez, la suavidad de los materiales y la ergonomía del diseño. Además, nuestro proyecto está diseñado para ser duradero y resistente, garantizando una experiencia satisfactoria a largo plazo. Estoy convencido de que al probarlo, sentirán la diferencia en cada interacción.





# HAY MUCHOS MAS SECRETOS

- Manejo de Objeciones
- Taller de Observación
- Accesos Oculares
- Como vemos el mundo (Sistemas Representacionales)
- Submodalidades Visuales
- Submodalidades Auditivas
- Submodalidades Kinestesicas
- Rapport
- Ordenes encubiertas
- Ilusión de tener una alternativa
- Referencia interna y externa
- Creencias Potenciadoras
- Creencias Limitantes
- Set Si's
- .....

Próximamente más Cursos



# NUESTRAS PRESENCIA EN INTERNET



[www.estrategiaymarca.com](http://www.estrategiaymarca.com)

[www.velasquezcoach.com](http://www.velasquezcoach.com)

Facebook: <https://www.facebook.com/german.velasquez.940>

Instagram: <https://www.instagram.com/germanvelasquez>

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/germanvelasquez/>

YouTube: <https://www.youtube.com/@VelasquezCoach>

Teléfonos de Contacto

+1 (786) 556 1328

+57 (300) 330 0111

