

GERMAN VELASQUEZ

**LOS 5 SECRETOS
PARA SER ASERTIVOS
EN LA COMUNICACION**

GERMAN VELASQUEZ & GRUPO ESTRATEGIA Y MARCA LLC

QUE APRENDERAS HOY

- 1 *Interpretar rápidamente las señales de comunicación del cliente*
- 2 *Comprender el funcionamiento de la Mente*
- 3 *Mejorar la comunicación verbal y no verbal*
- 4 *Desarrollar la habilidad de perfilar mentalmente los clientes*
- 5 *Aumentar Ventas / Ingresos \$\$\$*

PRIMERO

COMO PIENSA NUESTRO CLIENTE

GERMAN VELASQUEZ & GRUPO ESTRATEGIA Y MARCA LLC

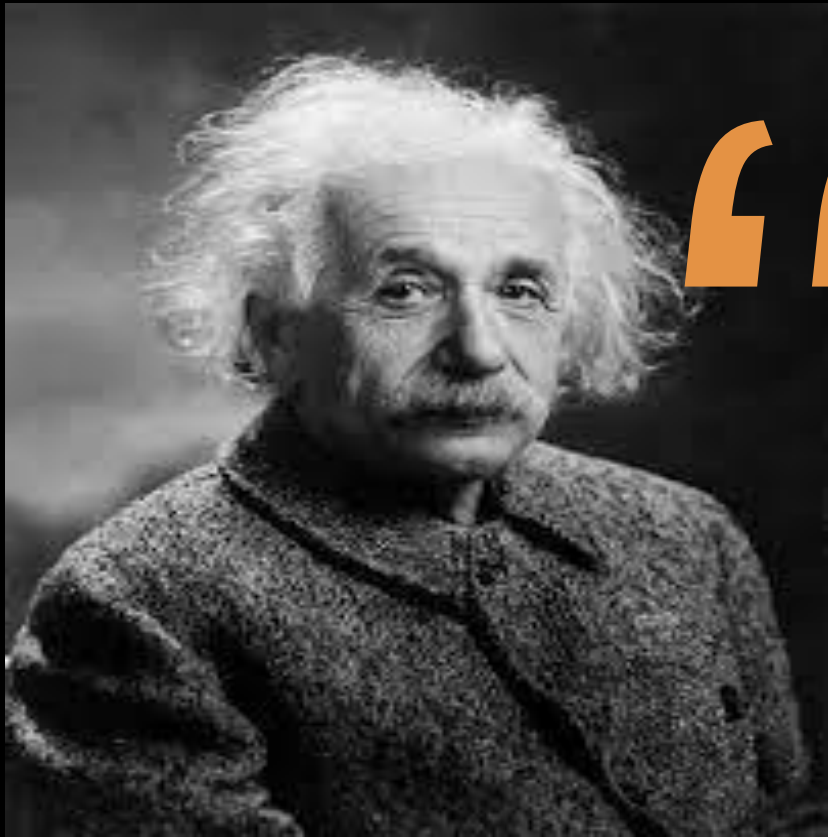


SOLO VEMOS UNA PORCION DE LA REALIDAD

- ✓ *Cada ser humano tiene una propia y única realidad y se construye por sus propias experiencias.*
- ✓ *El mundo lo vemos a través de los sentidos y de las emociones.*
- ✓ *Solo hablamos de la parte del mundo que conocemos.*
- ✓ *El mundo se interpreta por las experiencias (individuales), por la cultura (creencias y valores), por los propios intereses, suposiciones, modelado de nuestras circunstancias con padres hermanos amigos familiares, compañeros de trabajo, etc*
- ✓ *Y entonces actuamos y reaccionamos de acuerdo a nuestra interpretación.*

Un vendedor exitoso es aquel que aprende a conocer el mapa mental del cliente, desde su primer contacto y esto le permite conocer sus dolores y motivaciones.

Aplica en Venta Presencial y Digital



*La mente es como un
paracaídas, solo funciona si se
abre*

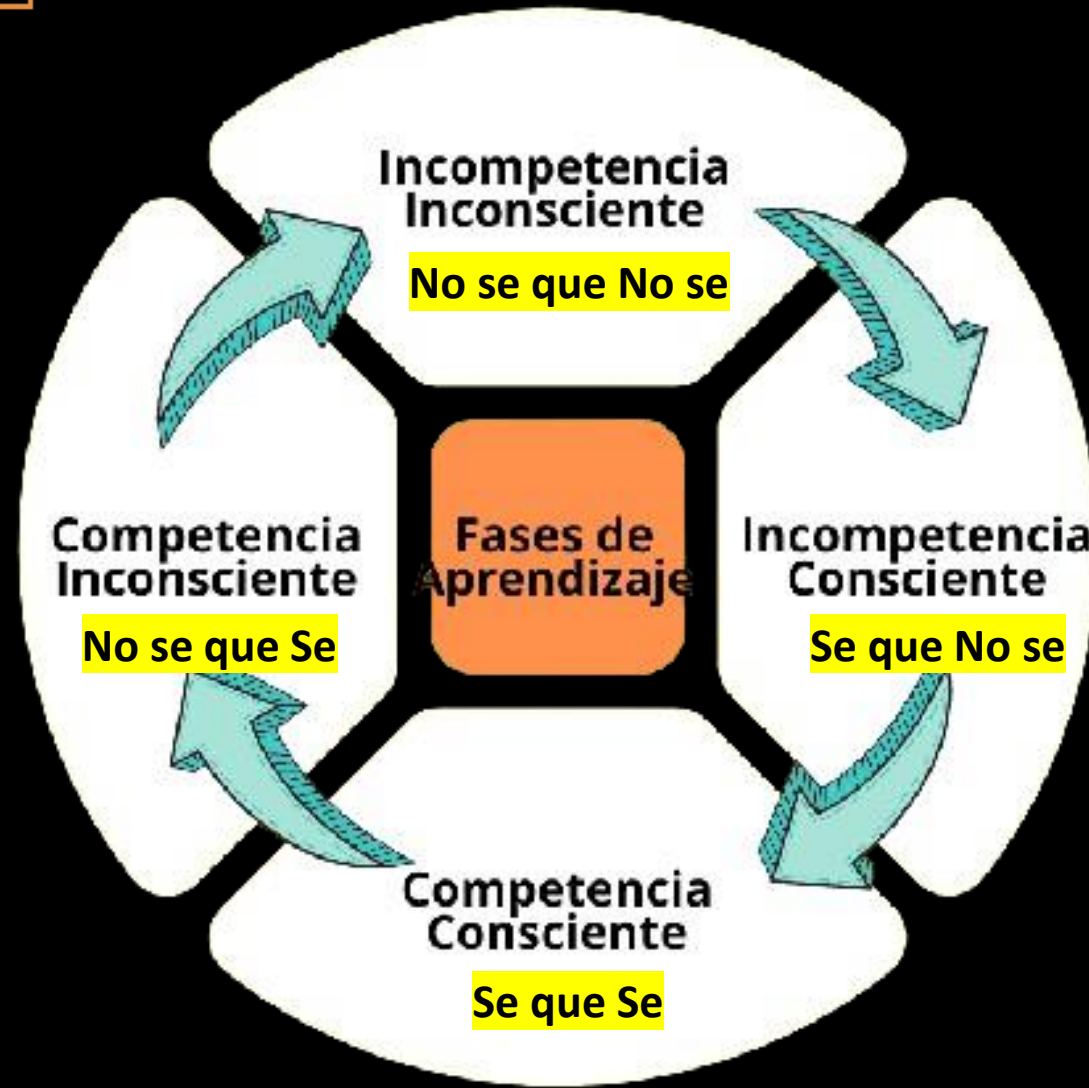
Albert Einstein

Físico

SEGUNDO

COMO APRENDE NUESTRO CLIENTE

GERMAN VELASQUEZ & GRUPO ESTRATEGIA Y MARCA LLC



Ajustar nuestro pitch de ventas según el nivel de conocimiento del cliente marca la diferencia entre cerrar o perder una venta.

Aplica en Venta Presencial y Digital

Si el cliente está en una fase de "incompetencia consciente", debemos educarlo antes de venderle una solución

Aplica en Venta Presencial y Digital



La educación es el arma más poderosa que puedes usar para cambiar el mundo

Nelson Mandela

Expresidente SudAfrica

TERCERO

LOS 3 CEREBROS Y COMO ACCEDER A ELLOS

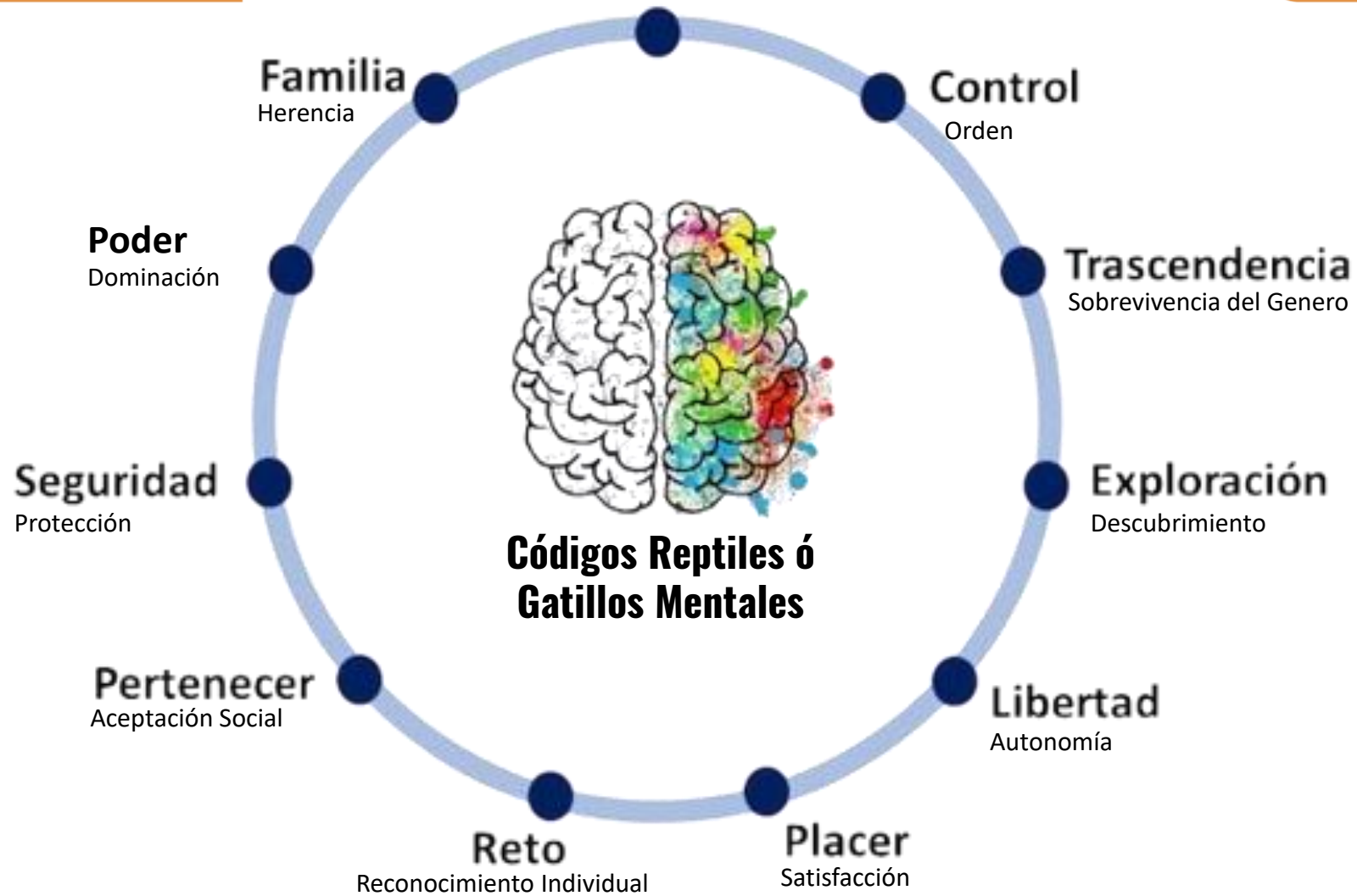
GERMAN VELASQUEZ & GRUPO ESTRATEGIA Y MARCA LLC

Los Tres Cerebros

- 1 *Cerebro Reptil*
- 2 *Cerebro Limbico*
- 3 *Cerebro NeoCortex*

Debemos entregar confianza al cerebro reptil para cerrar una venta

Aplica en Venta Presencial y Digital

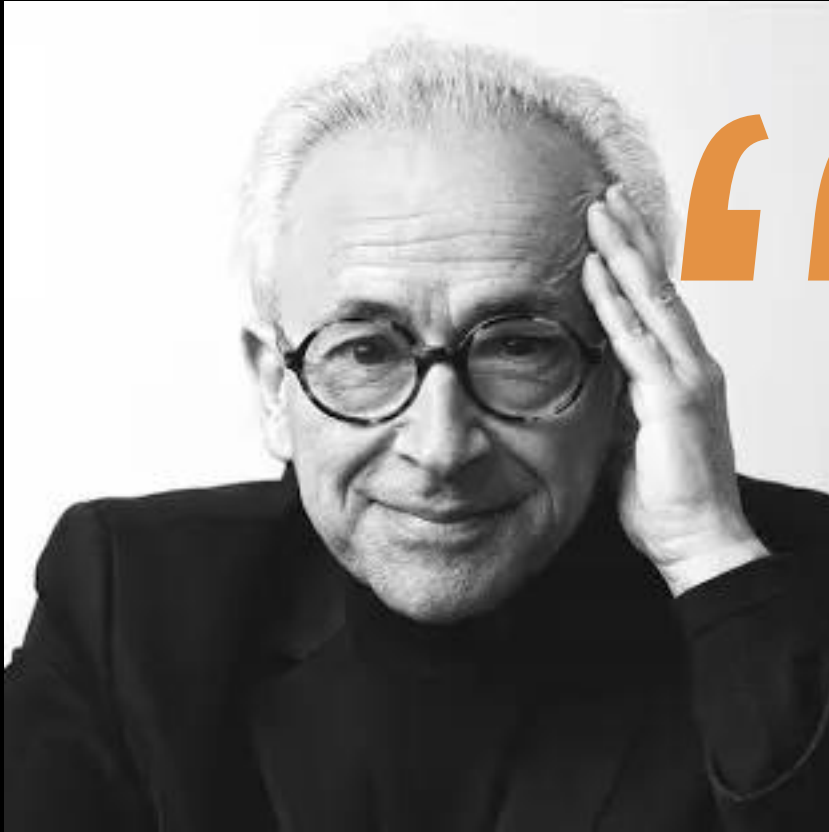


Aprender a aplicar los gatillos mentales es el secreto mejor guardado de las mejores campañas de venta.

Aplica en Venta Presencial y Digital

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

Aplica en Venta Presencial y Digital



Las emociones son el motor de nuestras decisiones”

Antonio Damasio

Neurocientífico

CUARTO

COMO SE COMUNICA NUESTRO CLIENTE

GERMAN VELASQUEZ & GRUPO ESTRATEGIA Y MARCA LLC

La comunicación no es solo lo que decimos, sino cómo lo decimos.

Aplica en Venta Presencial y Digital

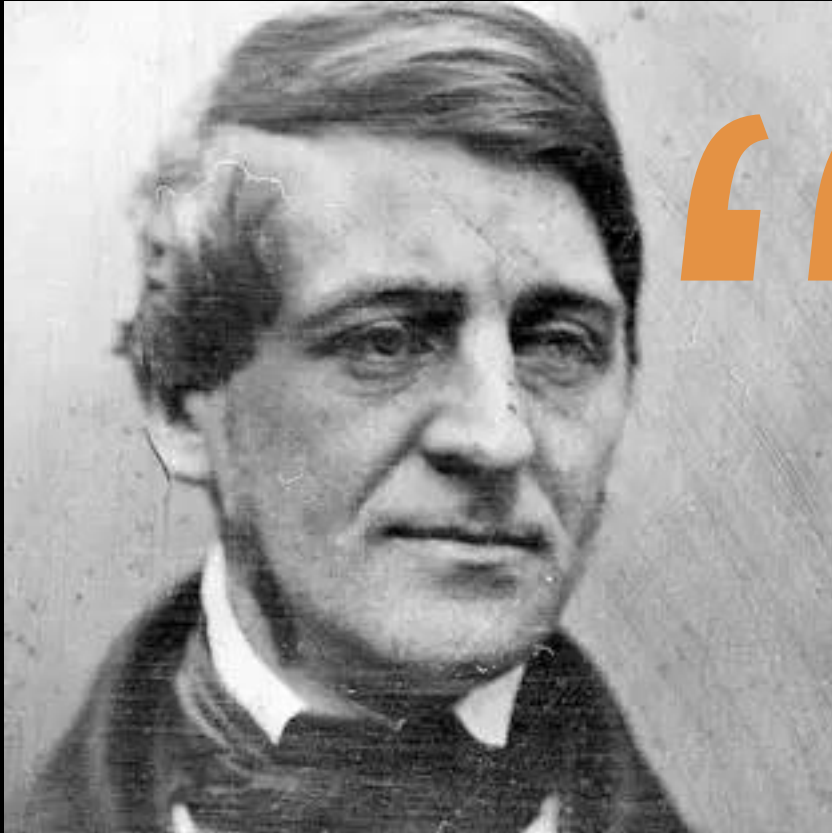
**55% LENGUAJE
CORPORAL**

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

38% VOZ

*Entonación, Tono,
resonancia*

7% Palabras



El 90% de lo que decimos no proviene de nuestras palabras, sino de nuestro tono y lenguaje corporal

Ralph Waldo Emerson

Escritor y Filósofo

QUINTO

COMO VE EL MUNDO NUESTRO CLIENTE

GERMAN VELASQUEZ & GRUPO ESTRATEGIA Y MARCA LLC

LOS 5 SECRETOS DE LA COMUNICACION



Auditivo

GERMAN VELASQUEZ & GRUPO E&M LLC

VENDEDOR IMPARABLE



Visual



Kinestesico

WWW.ESTRATEGIAYMARCA.COM

Un vendedor experto sabe identificar rápidamente el sistema representacional predominante de su cliente y adaptar su estrategia de ventas para conectar exactamente como lo requiere.

Aplica en Venta Presencial y Digital



*No vemos las cosas como son,
vemos las cosas como somos”.*

Anaïs Nin

Escritora

VENDEDOR IMPARABLE

GERMAN VELASQUEZ

WWW.ESTRATEGIAYMARCA.COM