

Mini TALLER

Todos podemos vender

Libro de trabajo

Mariedith

CONTENIDO

Introducción	3
1. Análisis	5
2. Define tu ¿por qué?	8
3. Cliente potencial	9
4. Mi producto o servicio	11
5. Comunicación del mensaje	12
6. ¿Cómo juego en la cancha del cliente sin perder la venta?	13
7. ¿Cómo le doy la vuelta al no?	14
8. Aplica lo aprendido	15
Bibliografía	16

¡BIENVENID@!

Este es el PDF donde vas a encontrar los ejercicios que vamos a hacer en el mini taller **Todos podemos vender.**

Puedes imprimirlos o tenerlos a la mano en cualquier dispositivo para que puedas seguir las instrucciones y tengas la información escrita de lo que vamos a hacer.

Es importante que te comprometas a hacer los ejercicios porque como dice Tony Robbins: *“Lo que va a cambiar tu vida no es lo que aprendas, lo que cambia tu vida es tomar decisiones en función a lo aprendido y usar tu poder personal para tomar acción.”*

Los ejercicios son las respuestas que estás buscando para tener la información y el sistema que te va a llevar a conseguir lo que quieres.

¿Cómo sacar el mayor provecho del taller?

1. Ten claro lo que quieres, por qué estas aquí.

2. Enfócate en sacar el mayor provecho. Cuando escuchamos cosas nuevas entra nuestra voz interna que nos quiere mantener cómodos diciendo que eso ya lo sabes. Piensa ¿qué puedo sacar de esto? ¿Cómo puedo hacer que funcione para mis circunstancias particulares?

3. Maneja tu sentimiento de incomodidad. Vamos a hablar de temas que nos piden tomar consciencia de varias cosas. Es como que te paren de tu sillón favorito, que te saquen de tu zona de confort, de lo conocido.

No hay crecimiento, ni desarrollo ni aprendizaje si no sales de esta zona y entras justo en la zona de aprendizaje. Si tienes esto en mente te puedes decir que si te sientes incómodo es porque vas a aprender algo nuevo, vas a crecer.

4. No te quedes con dudas. Ya sea en mis redes fb, Instagram: @mariedithcoach, mail mariedithcoach@gmail.com, pregunta lo que necesites.

5. Diviértete. Disfruta de las posibilidades que se pueden abrir al conocer otras cosas.

6. Date un espacio. Para escuchar el video y hacer el trabajo.

¿Qué esperas para tomar acción?

*“¡Te esperan grandes cosas! ¡Hoy es tu día! Tu montaña espera.
Así que... ¡ponte en camino!”*
-Dr. Seuss

Comprométete con la persona más importante en tu vida

¿Cuál es tu nivel de compromiso para contigo? ¿Qué tan comprometido estas con el trabajo que se requiere para hacer alcanzar tus metas?
En una escala del 1 al 10 siendo 1 lo menos comprometido y 10 lo más comprometido, ¿en dónde te encuentras hoy?

Mi nivel de compromiso es: _____

¿Qué puedo hacer para aumentar por un punto mi compromiso?

NOTA:

Antes de empezar, es necesario que completes las actividades #1 y #2. Después del taller, contesta las actividades del #3 al 7

1. ANÁLISIS

ACTIVIDAD #1

Ve el siguiente video y después contesta las preguntas

https://youtu.be/i07qz_6Mk7g

Después de ver el video, contesta las siguientes preguntas relacionándolas con tu proyecto o experiencia de negocio:

1. ¿Qué te gusta de tu presente?

2. ¿Confías en ti? Si No

Proceso:

3. ¿Sueñas, pones fechas y trabajas? Si No

4. ¿Eres consciente de tu zona de confort? Si No

Zona de aprendizaje:

5. ¿Enriqueces puntos de vista? Si No

6. ¿Comparas? Si No

7. ¿Aprendes cosas nuevas? Si No

8. ¿Observas? Si No

9. ¿Experimentas? Si No

Has estado en la zona mágica (de pánico)

6. ¿Qué es cambio para ti?

7. ¿Qué opinas de los cambios?

8. ¿Cuáles son tus miedos?

9. ¿Cuál es tu motivación para salir de la zona de confort?

Cómo hacerlo

10. ¿Quién eres?

11. ¿Qué quieres?

12. ¿Porqué lo quieres?

13. ¿Para qué lo quieres?

14. ¿Cómo conseguirlo?

15. ¿Crees en ti? ¿crees poder llevarlo a cabo? ¿crees tener los recursos necesarios para conseguirlo?

16. ¿Cuál es tu mayor reto?



2. DEFINE TU ¿POR QUÉ?

El propósito de tu negocio.

ACTIVIDAD #2

Checa el video de Simon Sinek

Simon Synek: ¿Cómo los grandes líderes inspiran la acción?

https://www.ted.com/talks/simon_sinek_how_great_leaders_inspire_action?utm_campaign=tedsread&utm_medium=referral&utm_source=tedcomshare

Contesta:

1. ¿Por qué existe tu compañía?

2. ¿Por qué y para qué haces lo que haces?

3. ¿Cuál es la diferencia que va a hacer tu negocio en el mercado?

3. CLIENTE POTENCIAL

ACTIVIDAD #3

Vas a elaborar el avatar de tu cliente potencial. A continuación te pongo varias preguntas que puedes contestar como guía o puedes checar estos recursos.

<https://www.yoonta.com/plantilla-para-disenar-el-avatar-de-su-cliente-ideal/>

<https://blog.hotmart.com/es/tutorial-para-crear-un-avatar-destinado-tu-negocio/>

Preguntas:

1. Piensa en tu cliente ideal. Las personas a las que quieres servir con tu producto o servicio. ¿Qué tienen en común? Has una lista de todas las cosas en las que puedas pensar (edad, ingreso, género, estado civil, valores, creencias, estilo de vida, hobbies, intereses, etc.)

2. Ponte en los zapatos de tu cliente ideal. ¿Qué emoción o emociones van a surgir en el momento en el que esta comprando tu producto o servicio? ¿Cuál es su diálogo interno, qué se está diciendo? ¿Qué palabras o frases específicas está usando para describir lo que esta sintiendo?

3. ¿Cuáles son los miedos o problemas que tu cliente potencial tiene o necesita resolver en su vida?

4. ¿Si hubiera una solución milagrosa para los miedos o problemas de tu cliente ideal, por la que pagaría lo que fuera, ¿qué sería?

5. Con toda la información de las respuestas anteriores, describe a continuación lo más detallado posible a tu cliente ideal.

4. MI PRODUCTO O SERVICIO

ACTIVIDAD #4

Contesta:

1. ¿Qué es lo que estás vendiendo? Descríbelo a detalle.

2. ¿Cuál es la diferencia entre tu producto / servicio con otros del mercado?
¿Qué hace único a tu producto/servicio, ¿qué lo diferencia de otros similares en el mercado?

3. ¿Qué diferencia va a marcar tu producto o servicio en la vida de tus clientes?

¿Qué problema va a resolver, qué beneficio les va a aportar y de qué forma lo va a hacer?

5. COMUNICACIÓN DEL MENSAJE

ACTIVIDAD #5

Vas a desarrollar tu mensaje de venta. Para esto vamos a ir por pasos.

Paso 1. Describe objetivamente la necesidad que estás identificando en el mercado.

¿Cuál es tu observación?

Paso 2. ¿Qué emoción despierta en tu cliente potencial tu producto o servicio?

Paso 3. ¿Cuál es la necesidad no atendida debajo de la emoción de tu cliente que tu producto/servicio va a satisfacer?

Paso 4. ¿Cómo le vas a ofrecer a tu cliente tu producto o servicio, para que lo ligue a la necesidad no satisfecha y surja la emoción deseada por la compra?

Paso 5. Elabora tu mensaje de venta usando las respuestas a las preguntas anteriores.

6. ¿CÓMO JUEGO EN LA CANCHA DEL CLIENTE SIN PERDER LA VENTA?

ACTIVIDAD #6

Usando la descripción del avatar de tu cliente ideal.

Contesta:

1. ¿Cuáles son las tres necesidades principales que tiene tu cliente que se pueden relacionar a tu producto/servicio?

--	--	--

2. ¿Cómo puedes escuchar más a fondo a tu cliente ideal?

--

3. ¿Qué estrategia puedes usar para jugar en la cancha de tu cliente?

--

4. Menciona tres beneficios de jugar en la cancha del cliente

--	--	--

7. ¿CÓMO LE DOY LA VUELTA AL NO?

Actividad #7

Contesta

1. ¿Te gusta vender? Si No
2. ¿Qué tan importante crees que es vender?

3. ¿Cómo te sientes cuando te dicen que no?

4. ¿Qué tan bien identificadas tienen sus creencias personales acerca de tema?

5. ¿Sabes de dónde vienen? Si No
6. ¿Sabes cómo te afectan? Si No
7. ¿Sabes cómo cambiarlas? Si No

8. Genera una estrategia con la que puedas darle la vuelta al no y otra para evitar tomarte el no como personal.

9. ¿Qué puedes hacer para mantenerte en la mente de tu cliente potencial, aún cuando no te haya comprado?

8. APLICA LO APRENDIDO

Pitch de venta

ACTIVIDAD #8

Con todo lo aprendido, elabora tu pitch de ventas.

Empieza a practicar con el usándolo en tus redes, con amigos, con posibles clientes.

¿Qué notas? ¿Qué respuesta tienes? ¿Qué tienes que ajustar?

Lleva un registro y complementa con otros talleres, cursos, coaching o date a la tarea de conseguir la información que necesites para seguir puliéndolo.

LISTA DE NECESIDADES BÁSICAS COMUNES A TODOS LOS SERES HUMANOS

Autonomía:

- Escoger nuestros sueños, metas, valores.
- Escoger el plan para satisfacer nuestros sueños, metas y valores.

Celebración:

- Celebrar la creación de vida y los sueños cumplidos.
- Celebrar pérdidas: personas queridas, sueños, etc. (Luto)

Integridad:

- Autenticidad.
- Creatividad.
- Significado.
- Valor personal.

Interdependencia:

- Aceptación.
- Apreciación.
- Cercanía.
- Comunidad.
- Consideración.
- Contribución al enriquecimiento de la vida (ejercitar nuestra capacidad de dar aquello que contribuye a la vida).
- Seguridad emocional.
- Empatía.
- Honestidad (la honestidad empoderadora que nos permite aprender de nuestras limitaciones).
- Amor.
- Reafirmación.
- Respeto.
- Soporte-apoyo.
- Confianza.
- Entendimiento.
- Calidez.

Juego:

- Diversión.
- Risa.

Comunión espiritual:

- Belleza.
- Armonía.
- Inspiración.
- Orden.
- Paz.

Nutrición física:

- Aire.
- Comida.
- Movimiento, ejercicio.
- Protección contra formas de vida que amenazan la salud: virus, bacterias, insectos, predadores.
- Descanso.
- Expresión sexual.
- Cobijo.
- Agua.

BIBLIOGRAFÍA SUGERIDA

- Sinek, Simon, *"Encuentra tu porqué"*
- Neill, Michael, *"Creando lo imposible"*, *"The inside out revolution"*
- Miller, Donald, *"Cómo construir una storybrand"*
- Charvet, Shelle Rose, *"Palabras que cambian mentes"*
- Pressfield, Steven, *"Nobody Wants to Read Your Shit"*
- Rosenberg, Marshall B., *"Comunicación no violenta"*
- Buckingham M., Clifton, D. *"Ahora, descubra sus fortalezas"*
- Hogshead, Sally, *"El arte de la fascinación: siete claves para persuadir y cautivar"*
- Bruchard, Brendon, *"El manifiesto por la motivación: 9 compromisos para recuperar el control de tu vida"*
- Cohen, Alan, *"Spirit Means Business"*
- Van Warmerdam, Gary, *"Mind Work"*



Mariedith

María Edith López-Sánchez C.

Contacto y redes

- www.mariedith.com
- marielosa69@gmail.com
- Facebook: [@mariedithcoach](https://www.facebook.com/mariedithcoach)
- Youtube: [mariedith](https://www.youtube.com/mariedith)
- Instagram: [mariedithcoach](https://www.instagram.com/mariedithcoach)
- LinkedIn: [Maredith López Sánchez](https://www.linkedin.com/in/MaredithLopezSanchez)