

Taller para equipo de ventas en Cómo Piensa, Siente y Decide tu Cliente



1. Introducción

Cómo decide realmente un cliente. Por qué la venta se gana antes de hablar del producto. Enfoque, significado y acción: los 3 filtros que definen una compra.

2. Cómo Decide el Cliente

Basado en los 3 filtros de decisión (pág. 1):

- En qué se enfoca (pasado/presente/futuro, norma/excepción).
- Qué significa para él (riesgo/oportunidad, principio/fin).
- Qué hace (avanza/duda, lucha/retrocede).

Aplicación: leer el estado mental del cliente para influir su siguiente paso.

3. Influenciadores de la Decisión

Tomado del mapa del archivo:

- Estados mentales: víctima, avestruz, guerrero.
- Estados emocionales: enfoque – cuerpo – lenguaje.
- Energías: prevenir / miedo, proteger, servir, confianza
- Creencias, reglas y valores: cómo pueden sabotear o facilitar una venta.

4. Las 6 Necesidades Humanas Aplicadas a Ventas

Seguridad	Importancia
Crecimiento	Variedad
Conexión	Contribución

Ejercicio: identificar qué necesidad domina en el cliente y cómo comunicar para activarla.

5. Aplicación Práctica – Script de Venta Basado en Neurodecisiones

- Preguntas que mueven enfoque.
- Frases que cambian significado.
- Cierres que impulsan acción sin presión.
- Reescritura del pitch actual del equipo.

6. Plan de Acción Comercial

- Tres ajustes inmediatos al proceso de ventas.
- Indicadores clave para medir impacto en 7 días.
- Cómo mantener el nuevo estándar de comunicación en todo el equipo.

CIERRE — "2X vs 10X"

Un cierre diseñado para romper patrones y mover al equipo a una mentalidad superior.

Mentalidad 2X:

Mantienes 80% de lo que ya haces y solo 20% lo innovas. Cambias cosas pequeñas; el sistema sigue igual.

Mentalidad 10X:

Dejas solo 20% de lo actual y reinventas el 80%. Cambias la forma de vender, no el volumen de actividades.

Mensaje final: "Si quieres resultados extraordinarios, no puedes seguir tomando decisiones con una mentalidad ordinaria. 10X no es hacer más... es hacer distinto."