

COMUNICACIÓN COMERCIAL GANADORA

*Programa formativo para
vender más y venderte mejor*



ÍNDICE

Bienvenida al programa	3
Módulo 1: Cómo posicionarte como asesor/a de confianza de tus clientes	4
Módulo 2: Cómo despertar el interés de tus clientes potenciales	12
Módulo 3: Cómo presentar una propuesta comercial ganadora	18
Módulo 4: Cómo usar el caso de éxito para convencer a tus clientes	25
Cierre del programa	32
Sobre Sebastián Lora	33



BIENVENIDA

En igualdad de condiciones, la gente hace negocios con gente que conoce, que le cae bien y en la que confía.

¿Esto que implica?

Que como **profesional en EY** ya tienes mucho terreno ganado, por la credibilidad que aporta representar a un despacho de tanto prestigio.

Pero, ¿cómo consigues destacar frente a competidores que tienen un currículum similar al tuyo y un nivel de excelencia técnica equiparable?

Comunicándote mejor.

Sí, porque según un informe de la unidad de inteligencia de The Economist, **la mala comunicación es causante del 18% de las ventas que no se cierran.**

Mi nombre es Sebastián Lora, soy especialista en habilidades de comunicación y ayudo a profesionales como tú a comunicar sus ideas de manera convincente, para alcanzar sus objetivos con mayor facilidad.

Quiero invitarte a mi programa formativo **Comunicación Comercial Ganadora**. De manera muy práctica, aprenderás un sistema paso a paso para comunicarte de manera más convincente con tus clientes, trabajando en cuatro áreas concretas:

1. Cómo posicionarte como asesor/a de confianza de tus clientes.
2. Cómo despertar el interés de tus clientes potenciales.
3. Cómo presentar una propuesta comercial ganadora.
4. Cómo usar el caso de éxito para convencer a tus clientes.

Para sacarle el máximo provecho al programa te pediré que, antes de cada sesión, hagas una pequeña tarea preparatoria en la que visualizarás un vídeo corto y contestarás a algunas preguntas sencillas. De esta manera, llegarás a cada sesión listo/a para aprovechar el tiempo.

Para cualquier consulta antes de las sesiones, puedes contactar conmigo en info@sebastianlora.com.

Ahora, manos a la obra.

Sebastián





MÓDULO 1

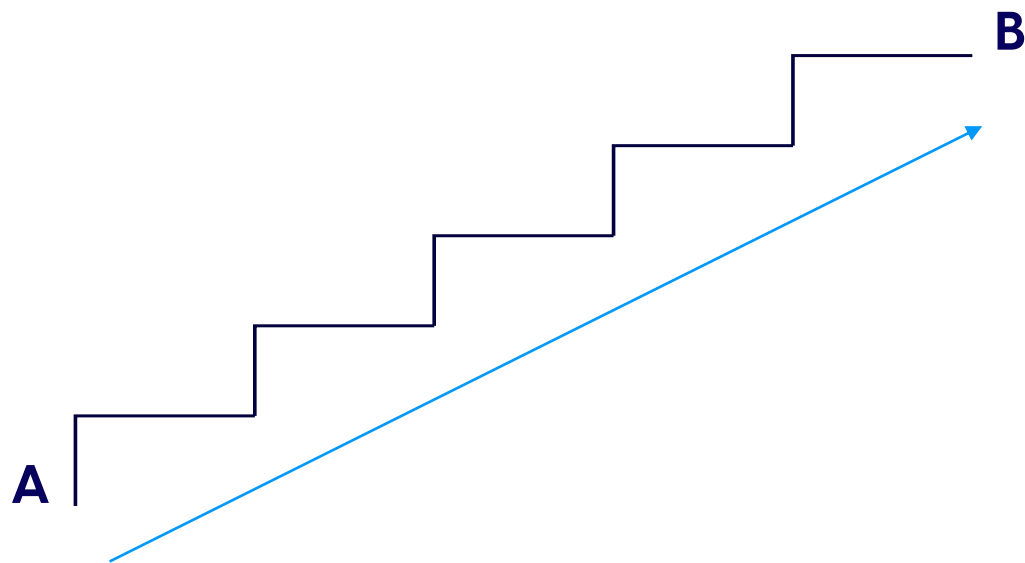
CÓMO POSICIONARTE COMO
ASESOR/A DE CONFIANZA
DE TUS CLIENTES



Antes de nuestra sesión en vivo, accede a la plataforma online. Luego, visualiza el vídeo sobre "Aportar valor" y contesta a las siguientes preguntas:

1. ¿Cuál es el mayor valor que aportas a tus clientes?

2. ¿Qué haría falta para que tus clientes confíen tanto en ti como para dejar de pensar en tu competencia directa?



Apuntes



- Ejercicio individual.
- Preparación: 3 minutos.
- Ensayo: 3 minutos.
- Presentación 30 segundos por persona.

Lo que quiero que sepan de mí...

Algo valioso que puedo aportar a mis colaboradores...

Mi mayor sueño en la vida...

Mi nombre es...



Apuntes



Visualiza a una cliente potencial con quien deseas trabajar:

Pregunta 1: ¿Quién es tu cliente?

Pregunta 2: ¿Qué problema tiene para el cual puedes ofrecer una solución?

Pregunta 3: ¿Qué soluciones empresariales puedes ofrecerle para resolver sus problemas o satisfacer sus necesidades?

Pregunta 4: ¿Qué resultado obtendría?

Pregunta 5: ¿Qué otras cosas puedes hacer para aportarle valor (que no impliquen vender)?

[EJERCICIO] TU MENSAJE DE VENTA EXPRÉS



QUIÉN ES Tu cliente o el público ante el cual vas a presentar tu idea.	
QUÉ PROBLEMA TIENE ¿Qué problema, necesidad o deseo insatisfecho tiene (para el cual tu idea puede ser útil)?	
QUÉ SOLUCIÓN LE OFRECES ¿Cuál es la solución o el remedio que le vas a ofrecer para resolver su problema, necesidad o deseo?	
QUÉ BENEFICIO LE REPORTA ¿Qué beneficios relevantes y específicos le aportará comprar tu idea o solución?	
TODO EN UNA FRASE	



REFLEXIONES SOBRE EL MÓDULO 1



Módulo 1

- ¿Qué has descubierto en este módulo que te ayudará a posicionarte como asesor/a de confianza de tus clientes?





MÓDULO 2

CÓMO DESPERTAR EL
INTERÉS DE TUS CLIENTES
POTENCIALES



Antes de nuestra sesión en vivo, accede a la plataforma online.

Luego, visualiza el vídeo sobre "Hacer preguntas" y contesta a lo siguiente pensando en una reunión comercial que vayas a tener próximamente:

¿Qué preguntas podrías hacerle a tu cliente para descubrir la mejor manera de aportarle valor?



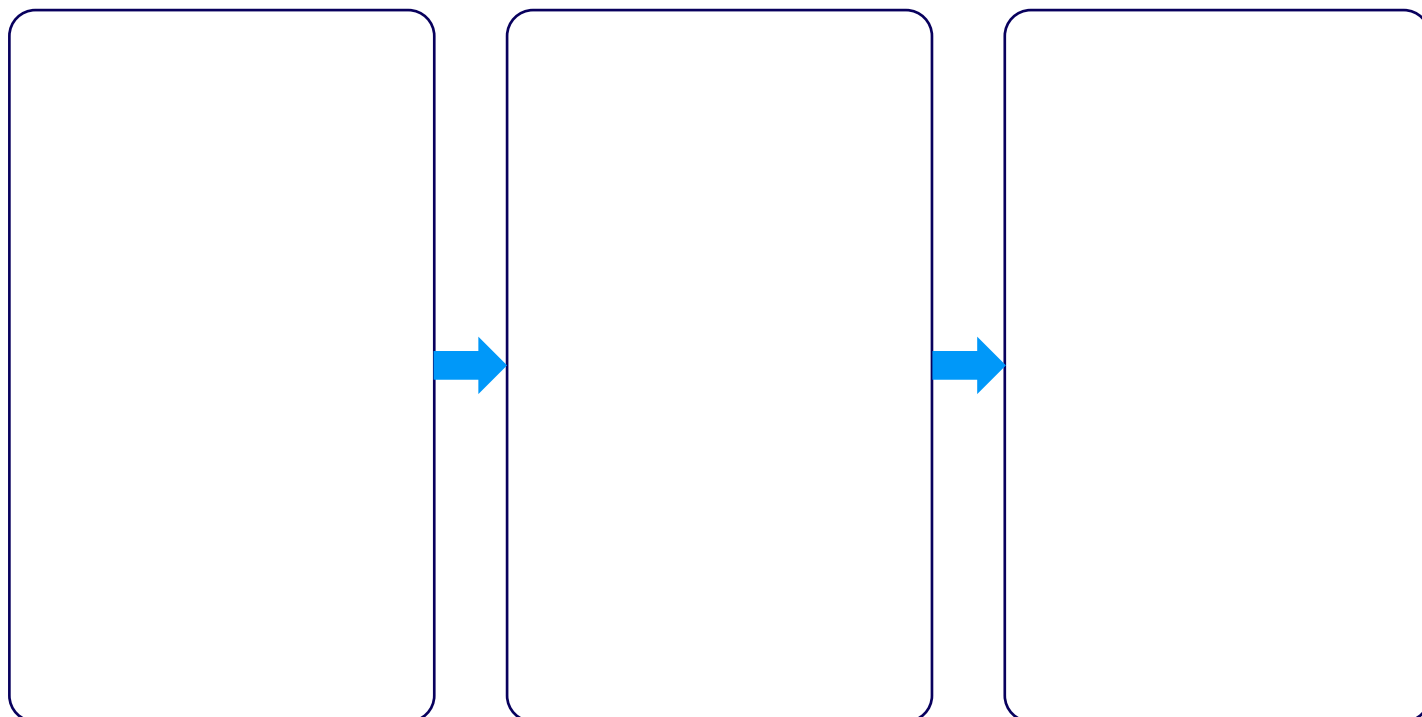
1. ¿Qué es la primera impresión?

2. ¿Cuándo ocurre la primera impresión?

3. ¿Qué puedes hacer para transmitir una gran primera impresión al llegar a tu reunión comercial? ¿Qué podrías hacer antes de la reunión para ayudarte a transmitir una gran primera impresión?

Apuntes





Apuntes

[EJERCICIO] LA VENTA CONSULTIVA



Módulo 2

ANÁLISIS DEL PÚBLICO

¿Quién es?	
¿Qué problema tiene? ¿Qué quiere, pero no consigue?	
¿Qué solución puedes ofrecerle?	
¿Qué beneficios le reportará dicha solución?	
¿Qué objeciones podría plantear?	

CONEXIÓN Y CUALIFICACIÓN

¿Qué temas puedes usar para conectar genuinamente? (Similitudes, reconocimiento)	
¿Qué preguntas puedes hacerle para asegurarte de hacerle un buen planteamiento? Busca descubrir dónde está ahora, hacia dónde quiere ir y qué le está dificultando conseguirlo.	



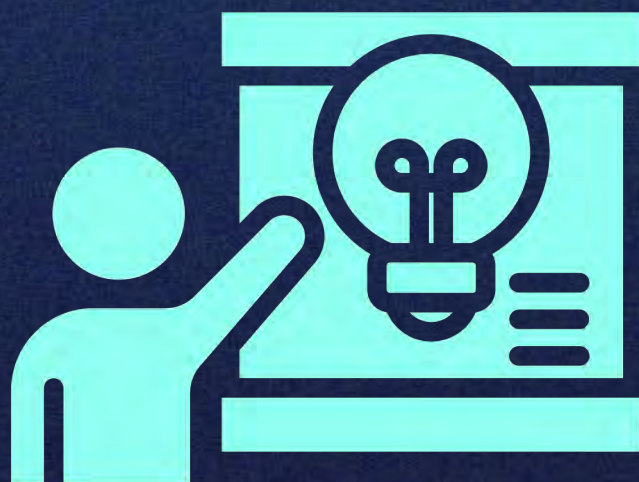
REFLEXIONES SOBRE EL MÓDULO 2



Módulo 2

- ¿Qué has descubierto en este módulo que te ayudará a despertar el interés de tus clientes potenciales?





MÓDULO 3

CÓMO PRESENTAR UNA
PROPUESTA COMERCIAL
GANADORA



Antes de nuestra sesión en vivo, accede a la plataforma online.

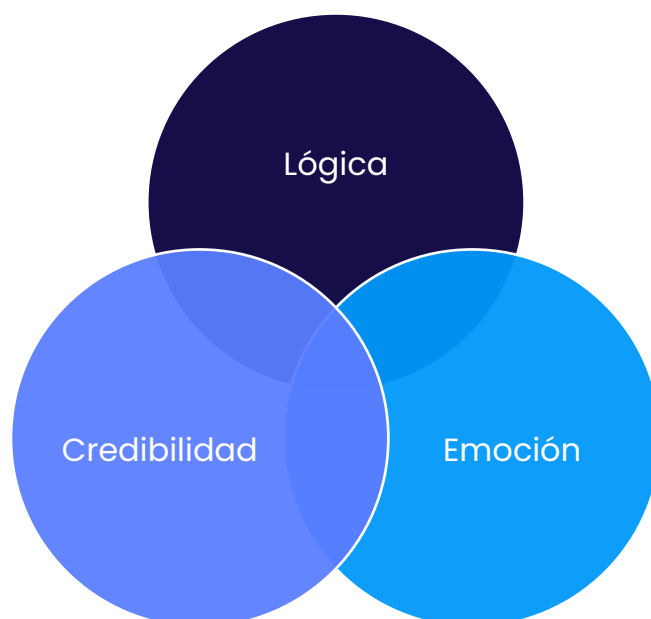
Luego, visualiza el vídeo sobre “Análisis del contexto” y contesta a lo siguiente pensando en una reunión comercial que vayas a tener próximamente:

1. ¿Quién es tu cliente?

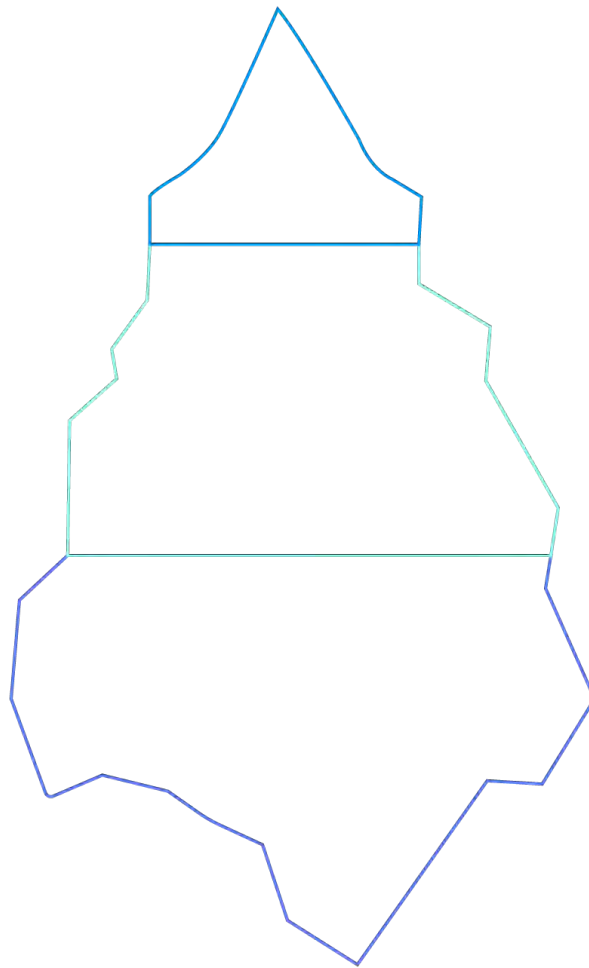
2. ¿Por qué tendría que escucharte? ¿Qué problema o necesidad tiene donde puedes aportarle valor?

3. ¿Qué solución podrías ofrecerle? No pienses meramente en el servicio, piensa en la solución que tu servicio le aporta.

4. ¿Para qué tendría que decir que sí a tu propuesta? ¿Qué beneficios concretos podría reportarle tu solución?



Apuntes



Apuntes



PÚBLICO

¿Quién es?	
¿Qué problema tiene? ¿Qué quiere, pero no es capaz de conseguir?	
¿Cómo le hace sentir ese problema?	
¿A qué aspira? ¿Cuál es su visión (positiva) del futuro?	
¿Cómo le haría sentir alcanzar esto?	

PRODUCTO

¿Qué es?	
¿Para qué sirve?	
¿De qué manera puede ayudar a tu público? (beneficios)	
¿Qué evidencias puedes usar para demostrar su utilidad o beneficios? (datos, testimonios, etc)	
¿Cómo funciona?	





INICIO

1. PROBLEMA

2. CONSECUENCIAS

3. VISIÓN

CUERPO

4. SOLUCIÓN (TITULAR):

5.1 BENEFICIO + EVIDENCIA

5.2 BENEFICIO + EVIDENCIA

5.3 BENEFICIO + EVIDENCIA

6. FUNCIONAMIENTO DEL PRODUCTO/IDEA:

CIERRE

7. RESUMEN PUNTOS CLAVE

8. LLAMADA A LA ACCIÓN

9. CIERRE MOTIVADOR



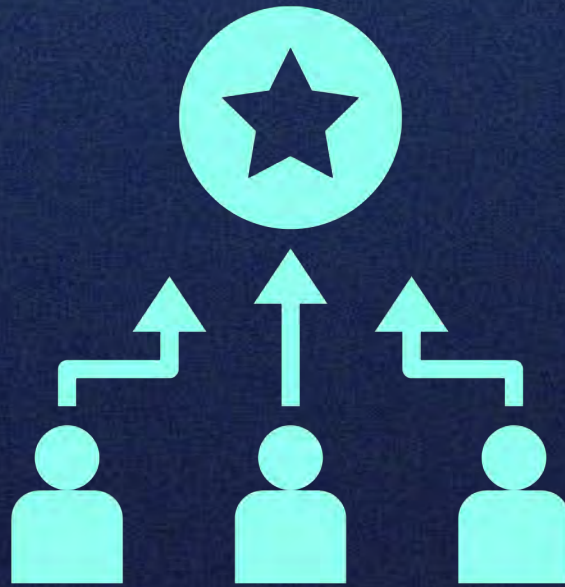
REFLEXIONES SOBRE EL MÓDULO 3



Módulo 3

- ¿Qué has descubierto en este módulo que te ayudará a presentar una propuesta comercial ganadora?





MÓDULO 4

CÓMO USAR EL CASO DE
ÉXITO PARA CONVENCER A
TUS CLIENTES



Antes de nuestra sesión en vivo, accede a la plataforma online.

Luego, visualiza el vídeo sobre "Storytelling: El caso de éxito" y documenta un caso de éxito pasado contestando a estas preguntas:

Pregunta 1: ¿A quién ayudaste? Analiza el perfil del cliente satisfecho (su cargo, empresa y situación antes de necesitar de sus servicios).

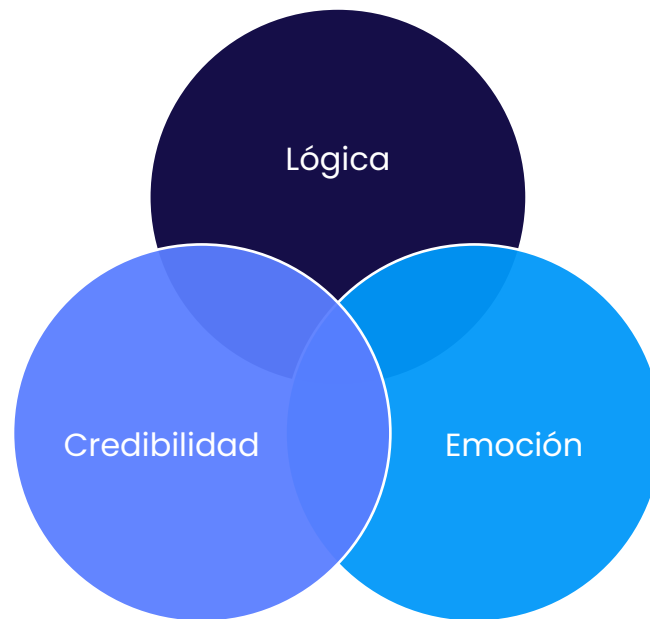
Pregunta 2: ¿Qué problema/oportunidad tenía? Analiza la situación que le llevó a contratar los servicios de tu empresa.

Pregunta 3: ¿Qué estaba en juego? Analiza qué habría podido ocurrirle al cliente y a su empresa si no hubiesen resuelto el problema.



Pregunta 4: ¿Cómo le ayudaste? Describe la manera en la que resolviste el problema del cliente o le permitiste aprovechar la oportunidad que había sobre la mesa.

Pregunta 5: ¿Qué resultados obtuvo? Describe los beneficios concretos obtenidos por el cliente y su empresa tras haber trabajado con tu empresa.



Apuntes



RESUMEN 1: MÁXIMO 75 PALABRAS

RESUMEN 2: MÁXIMO 15 PALABRAS

RESUMEN 3: #HASHTAG





PARTE 1: SITUACIÓN

PARTE 2: COMPLICACIÓN

PARTE 3: RESOLUCIÓN

PARTE 4: CAMBIO

REFLEXIONES SOBRE EL MÓDULO 4



Módulo 4

- ¿Qué has descubierto en este módulo que te ayudará a convencer a tu cliente potencial de trabajar contigo?



CIERRE

Reflexiona sobre todo el programa:

1. ¿Qué has descubierto o aprendido durante el programa que mejorará tu manera de comunicar ante tus clientes?

2. ¿Qué hacías bien antes del programa?

3. ¿Qué te comprometes a mejorar?



SOBRE SEBASTIÁN LORA

Especialista en habilidades de comunicación, formador, autor, conferenciante y youtuber.

Me gradué en Ingeniería Industrial e hice un MBA con enfoque en aviación porque mi sueño era fundar una aerolínea. Pero en mayo de 2009 di un discurso en una boda ante 600 invitados y descubrí su pasión por la oratoria.

Hoy me dedico a formar a emprendedores, ejecutivos y grupos de profesionales a través de cursos presenciales en Europa, Latinoamérica y Estados Unidos, en conferencias, cursos online y mi canal de YouTube, para ayudarles a contar su historia de manera convincente e inspiradora y así mejorar su capacidad de influencia profesional.

Mi canal de YouTube cuenta con más de 500.000 suscriptores y más de 27 millones de visualizaciones.

Autor de los libros "[Imparable](#)" y "[Haz que te escuchen y triunfa con tus ideas](#)", sous Speaker TEDx, colaborador en IESE Business School y he salido en Huffington Post, Forbes, Univisión y otros medios.

- **Web:** <https://sebastianlora.com/>
- **YouTube:** <http://www.sebastianlora.tv/>
- **LinkedIn:** <https://www.linkedin.com/in/seblora/>
- **Instagram:** <https://www.instagram.com/sebatianloratv/>

