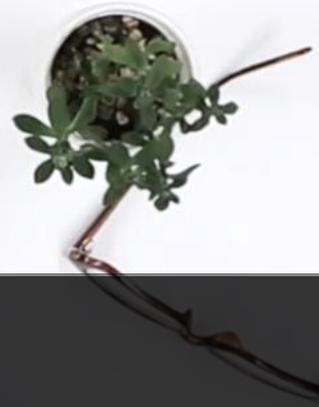
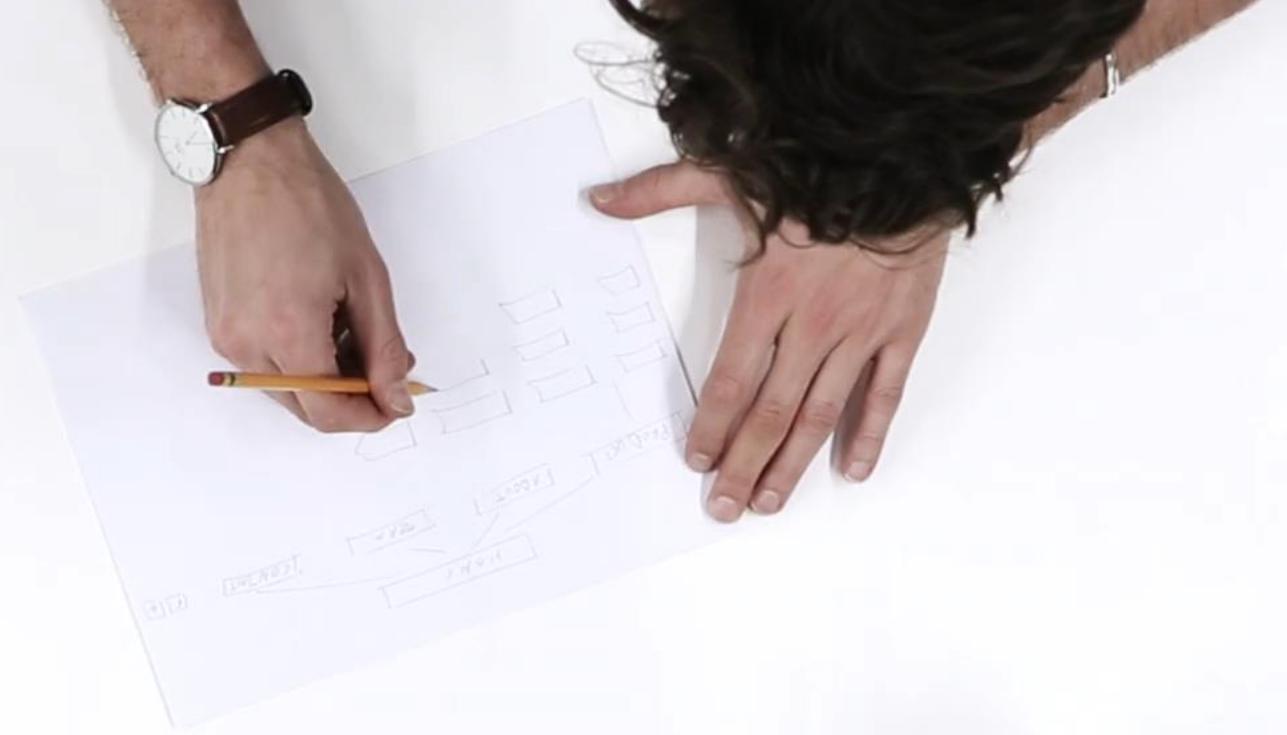




Lic. Alejandro Delobelle  
@aledelo



# WORKSHOP EXCLUSIVO #5

# › Miembros NEO

→ Repaso, reflexión, conexión y acción

DICIEMBRE 20, 2019



1. Vayan a <https://pixabay.com/es/videos/>
2. Elijan el que quieran y descárguense lo gratis
3. Desde PPT > Insertar 'VIDEO en mi PC'
  - > Enviar al fondo la imagen
  - > Reproducción: automáticamente
  - > Repetir hasta su interrupción



### PLATAFORMA 01

“

## Fortalecer + tu PROPÓSITO

[TOMARTE UN  
CAFÉ CON VOS  
MISM@] ”

### Plataforma 02

“

## Posicionar + tu MARCA

[INFLUENCIAR  
LA PERCEPCIÓN  
DE PROSPECTOS] ”

### Plataforma 04

“

## Calibrar tu DISEÑO

[ESFORZARTE EN  
SUPERAR TU  
NIVEL ACTUAL  
DE EXCELENCIA] ”

### Plataforma 03

“

## Mejorar + tu INFLUENCIA

[ELEVAR TU  
HABILIDAD  
VENDEDORA] ”



plataforma 01

“

**Fortalecer**

**+ tu PROPÓSITO**

[TOMARTE UN CAFÉ CON VOS MISM@]

”

¿CUÁLES CREEN QUE SON LAS 3 CREENCIAS MÁS IMPORTANTES CON LAS QUE VIAJAN, QUE DAN FORMA A SU REALIDAD?

- **EL CONTEXTO NO ME AFECTA**
- **LA EXCELENCIA DEL DELIVERY HACE QUE LOS CURSOS VUELVAN A SER PEDIDOS**
- **TENGO CONTENIDOS QUE GUSTAN, SON NECESARIOS Y SUPER REPLICABLES**
  - **VENDER PROGRAMAS, NO CURSOS, HACE (TODA) LA DIFERENCIA**
  - **TENGO MUCHO POR APRENDER, PERO SÉ DE DÓNDE Y DE QUIÉNES**
    - **EL PLUS ES AYUDAR A PENSAR A HR**
- **NO CONFORT ZONE: LA MEMBRESÍA ME OBLIGA A ELEVAR MI VARA CONTINUAMENTE**



plataforma 02

“

Posicionar



tu MARCA

[INFLUENCIAR  
LA PERCEPCIÓN  
DE PROSPECTOS]

”

**VIDEO | TEMA X**



**ZONALES**

PROGRAMA de COACHING PARA EL DESARROLLO  
DE COMPETENCIAS DE LIDERAZGO

**VIDEO**  
TRAINING



**NEGOCIACIÓN**

**NEGOCIACIÓN**



Cómo ceder obteniendo algo a cambio

**ALEJANDRO DELOBELLE**





1. Graben audio con audacity:

<https://www.audacityteam.org/download/>

2. Guardenlo como WAV

3. Insértelo en la presentación PPT

> Preparen sus slides

> Corten los audios para que encajen con las imágenes o textos

> Guarden como VIDEO



plataforma 03

“

**Mejorar + tu  
INFLUENCIA**

[ELEVAR TU  
HABILIDAD  
VENDEDORA]

”



# VISUALIZÁ ESTAS 3+1 DIMENSIONES



Tus resultados dependerán de la maestría comercial que logres en cada una de ellas:

“MODO”

1

**EMPATÍA**

2

**CONEXIÓN**

3

**INFLUENCIA**

4

**EXCELENCIA**

TU OBJETIVO

**COMPRENDER LA LÓGICA DETRÁS DE LA NECESIDAD**

**VINCULAR SU NECESIDAD A TU VISIÓN DE SOLUCIÓN**

**TRADUCIR IDEA EN ACCIÓN: DE SOLUCIÓN A IMPACTO**

**SORPRENDER CON LA CALIDAD DE ESE IMPACTO**

ACCIONES

> ESTAS AYUDANDO A QUE PIENSEN, TENES QUE ESCUCHAR Y PREGUNTAR

> ESTAS AYUDANDO A QUE COMPREN EL VALOR DE TU IDEA: PROPONE TU VISION

> CON LA PROPUESTA COMENZASTE A VENDER. PREPARATE PARA NEGOCIAR

> ESTE ES EL MOMENTO DE VERDAD; REPETI LO QUE FUNCIONA Y ARRIESGA ALGO MAS

AREAS

CONTEXTO - DOLORES - EXPECTATIVAS - NECESIDADES - ASPIRACIONES

PERSPECTIVAS - MODELOS - SECUENCIAS - IDEAS - OPCIONES - PRODUCTOS

TU LÓGICA DE PENSAMIENTO - ESCENARIOS ALTERNATIVOS - CONTRA PROPUESTAS -

SORPRESA - ALGO NUEVO - ALGO PERSONAL O UNICO PARA EL CLIENTE - AGRADECE.



“

plataforma 04

Calibrar   
Tu DISEÑO

[ESFORZARTE EN  
SUPERAR TU  
NIVEL ACTUAL  
DE EXCELENCIA]

”



# INCLUÍ ESTOS DETALLES QUE SUMAN!

Cada uno de ellos eleva las probabilidades de que tu propuesta sea considerada y elegida



1



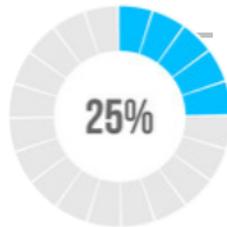
## LIDERANDO NEGOCIACIONES EMOCIONALMENTE EFECTIVAS

Capacitación Empresarial

Create un logo para el programa!

2

## A. Contenidos



ENTENDER DESDE DÓNDE PARTIMOS

- Modelos mentales. Fortalezas. Miedos. Creencias. Poder personal.
- Tendencias frente al conflicto: 3F (fly, fight, flow)
- Prestando atención a nuestras conversaciones privadas
- (des)Inteligencia Emocional: la Ansiedad como enemigo de la negociación
- Influencia y manipulación: diferencia +
- El riesgo de confiar solo en el 'sentido común'
- Construyendo patrones de pensamiento efectivo: psicología de la negociación.
- ¿Qué tipo de negociador soy? Perfil negociador (test)

Detallá lo que verán (necesitan certezas!)



# INCLUÍ ESTOS DETALLES QUE SUMAN!

Cada uno de ellos eleva las probabilidades de que tu propuesta sea considerada y elegida



3

5

SABEMOS CÓMO  
**AGRADECER LAS VICTORIAS.**

4

SABEMOS CÓMO  
**TRABAJAR EN EQUIPO**

1

SABEMOS QUÉ  
ES LO QUE  
**NOS HACE ÚNICOS**



3

SABEMOS CÓMO ELEVAR  
**LA CALIDAD DE LOS PROCESOS**

2

SABEMOS HACIA  
**DÓNDE VAMOS**

*Inventá una  
secuencia, ya que brinda  
orden (y te permite  
vender más!)*

