CONSEJERIA EMPRESARIAL
"Gente con ideas"

Talentos
"Sin Límites"

TÁCTICAS DE INFLUENCIA





La Influencia sirve siempre para tener acceso a la mitad derecha de su cerebro.

La mitad izquierda de su cerebro es analítica y racional.

El lado derecho es creativo e imaginativo.

La idea es distraer el cerebro izquierdo y mantenerlo ocupado.

CONSEJERIA EMPRESARIAL "Gente con ideas"

Talentos "Sin Límites"

El Cliente Compra Con El Lado Derecho De Su Cerebro

Comunicación

- Verbal
- Corporal
- ambiental

Hemisferio Derecho





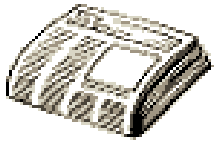
Hemisferio Izquierdo



CONSEJERIA EMPRESARIAL
"Gente con ideas"

Talentos
"Sin Límites"

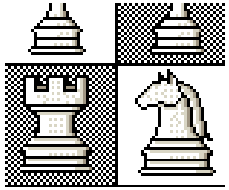
Funciones del hemisferio cerebral izquierdo



Lenguaje escrito

12345
12345
12345

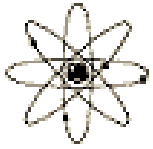
Habilidad numérica



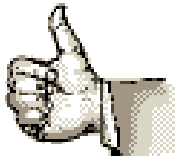
Razonamiento



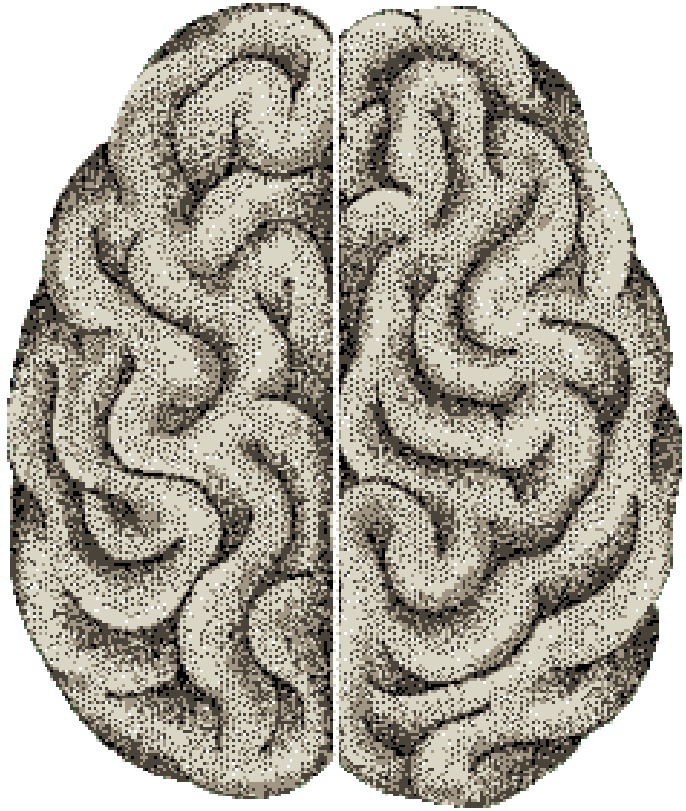
Lenguaje hablado



Habilidad científica



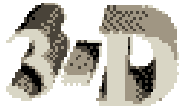
Control de la mano derecha



Funciones del hemisferio cerebral derecho



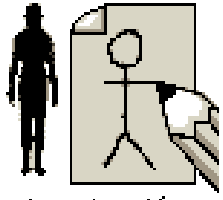
Perspicacia



Percepción tridimensional



Sentido artístico



Imaginación



Control de la mano izquierda



Sentido musical

CONSEJERIA EMPRESARIAL
"Gente con ideas"

Talentos
"Sin Límites"



TACTICAS DE INFLUENCIA

RACIONAL

Uso de argumentos lógicos y evidencias basadas en hechos para demostrar que la solicitud planteada de venta es viable

INSPIRADORA

Uso de valores e ideales para despertar entusiasmo y ganas de comprar o contratar

PARTICIPATIVA

El o La persona que gestiona la negociación solicita la participación del prospecto mediante el aporte de soluciones o recomendaciones para realizar el negocio.

HALAGADORA

La persona trata de congraciarse con el otro antes de plantearle la compra o propuesta

TACTICAS DE INFLUENCIA

NEGOCIADORA
Uso de intercambio de favores y promesa de beneficios posteriores por aceptar negociar en el producto o servicio

AFECTIVA
La persona apela a los sentimientos de lealtad y amistad hacia el prospecto , para luego pedirle que haga la compra o contratación

CONFEDERATIVA
La persona utiliza la ayuda y el apoyo de otras personas para persuadir al otro a que haga algo.

NORMATIVA
La persona establece la legitimidad de una solicitud de venta hecha ante el prospecto, argumentado que es consistente con las normas, políticas y prácticas organizacionales.

COERCITIVA
Uso de amenazas o advertencias persistentes para influir en el prospecto y lograr que haga lo que él quiera tasa o precios a la alza por ejemplo.

El arte de la VENTA implica la presencia de la mente para " actuar como el mar, cuando el PROSPECTO es como una montaña,

y actuar como una montaña, cuando el PROSPECTO es como el mar "

Miyamoto Musashi
El Libro de los Cinco Anillos
Japón año 1584