

Episodio #354

CÓMO VENDER UNA IDEA QUE NADIE PUEDA IGNORAR

Juan Vereecken y Alejandro Mendoza

1.- Prepárate _____ de comunicar tu idea

“Sin una preparación adecuada, tu comunicación _____.”

— John C. Maxwell, Las 16 Leyes Indiscutibles de la Comunicación

Una gran idea pierde fuerza cuando se comunica de forma _____.

Las personas cometen tres errores comunes:

1. Intentan comunicar una idea que no tienen _____ ni para sí mismas.
2. Intentan comunicar una idea completa en un tiempo _____.
3. Comunican _____ detalle.

Tu enfoque debe estar en _____ te escucha, no en tu _____. Busca transmitir claridad y _____.

Prepararte significa:

1. Tener un nivel claro de entendimiento de tu idea.
2. _____ al 100% en lo que estás proponiendo.
3. Haber _____ la idea al punto de que se sienta _____ al expresarla.
4. Tener un _____ (menos de un minuto) que explique tu idea de forma general y con energía.

Tip para pitchar tu idea: _____ improvises lo que vas a decir. Convierte tu idea en un planteamiento de máximo 60 segundos y apréndelo de memoria.



Episodio #354

CÓMO VENDER UNA IDEA QUE NADIE PUEDA IGNORAR

Juan Vereecken y Alejandro Mendoza

2.- _____ lo que sabes, lo que sientes y lo que haces

Cuando el conocimiento, la emoción y la experiencia apuntan en la misma dirección, la audiencia percibe _____ y _____.

La autenticidad genera _____.

“Antes de comunicar un mensaje importante, pregúntate: ¿es algo que sé?, ¿es algo que siento?, ¿es algo que hago?”

— John C. Maxwell, Las 16 Leyes Indiscutibles de la Comunicación

Los mejores vendedores de ideas son quienes han _____ su propio producto o servicio.

En Maxwell Leadership lo expresamos así: _____ producto del producto.

Tip para pitchar tu idea: _____ para responder con claridad la pregunta “¿por qué crees que tu idea va a funcionar?”. Si la otra persona no percibe _____, deja de escucharte.

3.- Trabaja tu idea con _____ personas

“Algunas de las mejores ideas se desarrollan con otros.”

— John C. Maxwell, Las 16 Leyes Indiscutibles de la Comunicación

Las mejores ideas son el resultado del trabajo de _____ personas.

No importa qué tan buena sea tu idea, siempre puede mejorar cuando la _____ a otros. Y la _____ o la superstición puede quitarte la oportunidad de que sea una _____ idea.



Episodio #354

CÓMO VENDER UNA IDEA QUE NADIE PUEDA IGNORAR

Juan Vereecken y Alejandro Mendoza

Cuidado con las personas “_____”. Pule tu idea con personas de confianza, que _____ y sepas que quieren lo mejor para ti.

Razones clave:

- Conversar tu idea permite cuestionarla y _____ antes de presentarla.
- Compartirla te ayuda a practicar cómo comunicarla.
- _____ en voz alta la vuelve más clara y concreta para ti mismo.

Tip para pitchar tu idea: ensaya, ensaya y vuelve a _____.

4.- Comunica para mover a las personas a _____

Cuando defines el paso que la audiencia debe dar _____ de escucharte, tu comunicación gana dirección y fuerza.

“El desafío de un comunicador es llevar a una audiencia del saber al _____.”

— John C. Maxwell, Las 16 Leyes Indiscutibles de la Comunicación

Inspira y motiva es una parte principal de tu comunicación, pero cuando agregas lo que tú quieres que tu audiencia haga, tu comunicación está _____.

Recuerda que comunicar siempre se trata de _____. Tu “llamado a la acción” debe estar alineado con las necesidades e _____ de quien te escucha. ¿Ese siguiente paso es algo que a tu oyente le _____ hacer?

Tip para pitchar tu idea: define con precisión cuál es el siguiente paso que necesitas que la otra persona dé.

Palabras: antes, fracasará, fuerza, improvisada, clara, reducido, demasiado, quien, idea, seguridad, creer, internalizado, natural, elevador speech, jamás, alinea, congruencia, autenticidad, confianza, probado, ser, prepárate, convicción, otras, varias, expones, inseguridad, GRAN, mara ideas, admires, enriquecerla, explicarla, ensayar, actuar, después, hacer, completa, otros, intereses, conviene.



Episodio #354

CÓMO VENDER UNA IDEA QUE NADIE PUEDA IGNORAR

Juan Vereecken y Alejandro Mendoza

1.- Prepárate antes de comunicar tu idea

“Sin una preparación adecuada, tu comunicación fracasará.”

— John C. Maxwell, Las 16 Leyes Indiscutibles de la Comunicación

Una gran idea pierde fuerza cuando se comunica de forma improvisada.

Las personas cometen tres errores comunes:

1. Intentan comunicar una idea que no tienen clara ni para sí mismas.
2. Intentan comunicar una idea completa en un tiempo reducido.
3. Comunican demasiado detalle.

Tu enfoque debe estar en quien te escucha, no en tu idea. Busca transmitir claridad y seguridad.

Prepararte significa:

1. Tener un nivel claro de entendimiento de tu idea.
2. Creer al 100% en lo que estás proponiendo.
3. Haber internalizado la idea al punto de que se sienta natural al expresarla.
4. Tener un elevator speech (menos de un minuto) que explique tu idea de forma general y con energía.

Tip para pitchar tu idea: jamás improvises lo que vas a decir. Convierte tu idea en un planteamiento de máximo 60 segundos y apréndelo de memoria.



Episodio #354

CÓMO VENDER UNA IDEA QUE NADIE PUEDA IGNORAR

Juan Vereecken y Alejandro Mendoza

2.- Alinea lo que sabes, lo que sientes y lo que haces

Cuando el conocimiento, la emoción y la experiencia apuntan en la misma dirección, la audiencia percibe congruencia y autenticidad.

La autenticidad genera confianza.

***“Antes de comunicar un mensaje importante, pregúntate:
¿es algo que sé?, ¿es algo que siento?, ¿es algo que hago?”***

— John C. Maxwell, Las 16 Leyes Indiscutibles de la Comunicación

Los mejores vendedores de ideas son quienes han probado su propio producto o servicio.

En Maxwell Leadership lo expresamos así: ser producto del producto.

Tip para pitchar tu idea: prepárate para responder con claridad la pregunta “¿por qué crees que tu idea va a funcionar?”. Si la otra persona no percibe convicción, deja de escucharte.

3.- Trabaja tu idea con otras personas

“Algunas de las mejores ideas se desarrollan con otros.”

— John C. Maxwell, Las 16 Leyes Indiscutibles de la Comunicación

Las mejores ideas son el resultado del trabajo de varias personas.

No importa qué tan buena sea tu idea, mejora cuando la expones a otras perspectivas. El miedo o la desconfianza pueden limitar ese proceso.



Episodio #354

CÓMO VENDER UNA IDEA QUE NADIE PUEDA IGNORAR

Juan Vereecken y Alejandro Mendoza

Cuidado con las personas “mata ideas”. Pule tu idea con personas de confianza, que admires y sepas que quieren lo mejor para ti.

Razones clave:

- Conversar tu idea permite cuestionarla y enriquecerla antes de presentarla.
- Compartirla te ayuda a practicar cómo comunicarla.
- Explicarla en voz alta la vuelve más clara y concreta para ti mismo.

Tip para pitchar tu idea: ensaya, ensaya y vuelve a ensayar.

4.- Comunica para mover a las personas a actuar

Cuando defines el paso que la audiencia debe dar después de escucharte, tu comunicación gana dirección y fuerza.

“El desafío de un comunicador es llevar a una audiencia del saber al hacer.”

— John C. Maxwell, Las 16 Leyes Indiscutibles de la Comunicación

Inspira y motiva es una parte principal de tu comunicación, pero cuando agregas lo que tú quieres que tu audiencia haga, tu comunicación está completa.

Recuerda que comunicar siempre se trata de otros. Tu “llamado a la acción” debe estar alineado con las necesidades e intereses de quien te escucha. ¿Ese siguiente paso es algo que a tu oyente le conviene hacer?

Tip para pitchar tu idea: define con precisión cuál es el siguiente paso que necesitas que la otra persona dé.

