



Pitching para los negocios

El Pitching para los negocios no le está yendo bien, donde lo que ofrece puede ser similar a todo lo que los demás están lanzando.

Conseguir nuevos negocios es un proceso constante e interminable.

No importa cuán buenos sean usted y sus productos, en los negocios, simplemente no puede descansar en los laureles del pasado.

Si tiene suerte, puede tener clientes o clientes potenciales que tocan su puerta.

Sin embargo, la mayoría de las veces, la mayoría de nosotros tenemos que **salir a vender o lanzarnos** al mercado para hacer negocios.

Cuando les vende a los clientes, tiene un minuto de tiempo para causar una buena primera impresión, de modo que se sientan seguros de lo que tiene que decir.

Necesita **irradiar autoridad** y un sentido de estar a cargo, sin importar cuán difíciles o difíciles sean las circunstancias.

Por el tiempo que le dan para hacer su discurso de negocios, tiene el trabajo: **usted puede perderlo**.

Si han aceptado recibirle, entonces deben sentirse atraídos por algo de su empresa.

Esto significa que en su presentación tiene que presentarse como si estuviera por encima de la norma.

Debe parecer **mejor que el resto** sin parecer arrogante o un sabelotodo.

Puede ser increíblemente desagradable conocer a un vendedor "típico" que exuda exceso de confianza o es demasiado hábil.

Por otro lado, en estos días nos damos cuenta de que se está enviando a mucha gente técnica en lanzamientos de negocios y vendiendo incursiones.

Y les resulta realmente difícil pasar de las cosas técnicas de gran cerebro a una comunicación **fácil de usar y fácilmente comprensible**.



Los lanzamientos de negocios están llenos de jerga y demasiada información porque allí es donde la gente técnica se siente más cómoda.

Para crear el tono de negocios perfecto (*o casi perfecto*), debe ser capaz de crear una comunicación empática de dos vías.

Para darles una **experiencia real** de cómo sería trabajar con usted (*no solo trata de otra diapositiva de PowerPoint*).

Calcule lo que necesita para preguntarles, no solo prepárese para lo que va a decirles.

Dele sabor a su presentación con tono para que estén ansiosos por hacerle preguntas.

Adaptados específicamente a cada grupo, nuestros *Programas de capacitación de pitching para negocios* están diseñados para ayudar a los delegados a realizar presentaciones exitosas y profesionales de clientes y clientes que traerán más negocios.

Si desea hablar con un mentor antes de reservar, llámenos al **+34 922 380 921 / +34 608 829 000** o si prefiere puede escribirnos a [**hola@nanagonzalez.com**](mailto:hola@nanagonzalez.com)