



Pitching para la formación de negocios

Pitching para la formación empresarial

Conseguir nuevos negocios es un proceso constante e interminable.

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

Si tiene suerte, puede tener clientes actuales o clientes potenciales que tocan en 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 para causar una buena primera impresión, de modo que se debe sentir seguro de lo que tiene que decir.

Necesita irradiar autoridad y una sensación de estar a cargo, sin importar cuán difíciles o difíciles sean las circunstancias.

Por el tiempo que le dan para hacer su lanzamiento comercial, tiene el miedo de que puede perderlo.

Si han aceptado a verle, entonces deben sentirse atraídos por algo que ofrece su empresa.

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

Necesita 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 a los lanzamientos de negocios y vendiendo incursiones.



Y les resulta muy difícil pasar de las cosas técnicas 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 ser solo otra diapositiva en PowerPoint).

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

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

Adaptados específicamente a cada grupo, nuestros Programas de formación de Pitching para negocios están diseñados para ayudar a los delegados a realizar presentaciones exitosas y profesionales a los clientes, lo que generará 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**