CERTIFICACIÓN DE LIDERAZGO

Presentación de Elevador

Ve a la mayoría de las reuniones de las Cámaras de Comercio o de Grupos de Networking y escucha atentamente cómo se presentan las personas cuando se les pide que se paren y lo hagan. Lo más probable es que lo que escuches sea lo que llamamos su **PUV** ("**Proposición Única de Ventas**") o "**Discurso de Elevador**".

Si te encuentras en un centro de convenciones, red e networking o simplemente entraste en un ascensor en el décimo piso. La pregunta que puede surgir es: "**¿A que te dedicas? ¿Qué es lo que haces?**"

¿Qué podrías decir en un viaje de menos de 30 segundos que lo tentaría lo suficiente como para solicitar tu tarjeta de negocio antes de que el elevador llegue al nivel del lobby?

Ese es el desafío. En lugar de decir "Estoy aquí para la convención de negocios" o "Soy un agente de bienes raíces" o "Soy un músico"
¿Qué podrías decir para que esa persona se emocione de lo que haces y podría querer tener tu información en su agenda o base de datos?

La fórmula probada y comprobada para crear tu "Discurso del elevador" (o PUV) de 15 a 30 segundos que explica quién eres y lo que haces de una manera convincente y atractiva!

® EL MAXPO TEAM | 2022 TODO LOS DERECHOS RESERVADOS

CERTIFICACIÓN MAXPO TEAM LIDERAZGO

CERTIFICACIÓN DE LIDERAZGO

Simplemente rellena los espacios en blanco a continuación:

La fórmula básica "Discurso del Elevador" #1

Primer Paso: "Bueno, ¿sabes cómo...

_____

_____

_____?"

(completa los espacios en blanco con una metáfora apropiada.)

Segundo Paso: "Bueno, lo que hago es...

_____

_____

_____?"

(con palabras cortas describe lo que tu realmente haces)

La fórmula básica "Discurso del Elevador" #2

"Bueno, ya sabes cómo
Algunas personas (describe a tu cliente ideal)_____

_____,

experimentan (describe a tu cliente ideal) _____

_____.

(describe a tu cliente ideal)

Bueno, lo que hago es (describe el beneficio) _____

_____.

Lo que significa que (describe el beneficio) _____

_____.

[Cierra] Ejemplo: Te interesaría saber mas?

La fórmula básica "Discurso del Elevador" / Método Fletcher®

Ayudo a (describe a tu cliente ideal) _____
a lograr/ conseguir (meta o deseo mas grande) _____,
para que ellos puedan (meta o deseo mas grande) _____
sin (mayor impedimento para lograrlo) _____ ."

® EL MAXPO TEAM | 2022 TODO LOS DERECHOS RESERVADOS

Un **DISCURSO DE ELEVADOR** requiere:

- Un grado de autoconocimiento, visión profesional y perspicacia que muy pocas personas aportan al iniciar esta tarea, especialmente al comenzar en un nuevo campo profesional.
- Un PVU convincente exige que no vengan solo de su cabeza, sino también del corazón; tienes que sentirte genuinamente apasionado por lo que haces y cómo lo explicas; de lo contrario, la otra persona estará más motivada para " escapar "que pedir tu información de contacto!
- Pensar en términos de cómo usar metáforas. Es decir, usar algo en un marco común de referencia para explicar lo que haces de una manera única y convincente.

¿Cómo un plomero puede ser convincente? Bueno, definitivamente no simplemente diciendo, "Soy un plomero" o "Estoy aquí para la convención de plomeros".
Pero, en cambio, prueba esto:

P: "¿Qué haces para ganarte la vida, Bob?"
R. "¿Sabias que la mayoría de **personas se ocupan tanto** que dejan sus relaciones más cercanas como su ultima prioridad? (" Sí ... ") Bueno, lo que hago es **asegurarme de que haya una buena relación entre las personas con las pipas**, con las **tuberías** y los **accesorios** de su hogar y oficina porque son de lo que uno debe realmente contar a cualquier hora del día o noche: ¡**soy un maestro plomero**!

¿Captas la idea? Bob sabe que la mayoría de la gente no le da a su plomería la importancia debida, hasta que es demasiado tarde, y sus "accesorios se agotan".

Por lo tanto, él ha utilizado la metáfora de "**relaciones con prioridad**" como una forma de ser convincente.

Crea una sensación de urgencia aún mayor preguntando con una sonrisa: "Por cierto, si has tomado en serio tus propias plomerías, tal vez te pueda ser de ayuda". - mientras entrega una tarjeta de negocios a su posible cliente. ¿Quién sabe? Es posible que hasta pueda estar hablando con el gerente del hotel que está experimentando todo tipo de dolores de cabeza con quejas por la plomería en el piso 10.

Adaptado de Practice Made Perfect: Todo Lo Que Necesitas Para Ganar Dinero Como Coach por el Dr. James S. Vuocolo (c.2003 por Life Coach Press) Parte 1, pp. 76-77.
Methodo Fletcher tomado del metodo Fletcher.

® EL MAXPO TEAM | 2022 TODO LOS DERECHOS RESERVADOS