2025

Bienvenidos

Transformente

Si logras conectarte
con la mente
del consumidor,
tendrás su corazón
y su cartera para siempre.

2025

¿Que errores crees que cometemos a la hora de vender?

@Transformenteoficial

¿Qué decimos cuando creemos que estamos vendiendo… pero no conectamos?

“Los acabados son estándar.”

“Si no firma hoy, el precio sube.”

“Eso ya está en planos, no se puede cambiar.”

“No se puede hacer nada frente a eso.”

“Lo entregamos así en todos los proyectos.”

@transformenteoficial

El error es creer que el vendedor
es el protagonista de la historia

El error es creer
que el producto
y sus atributos son los
protagonistas de la historia

El error es creer que la necesidad
o deseo genérico son
los protagonistas de la historia

2025
@Transformenteoficial

Un buen vendedor
no busca vender, busca
solucionar un problema
y mejorar la calidad de vida
de los demás. Por eso vender
ya no es una técnica,
sino una ciencia.

Nathalia Miranda

Co-foundadora de Transformente
Innovación, cultura y cambio organizacional
@Transformente**oficial**

2025

@transformente**oficial**

Una pasadita por nuestra **mente**

Una pasadita por nuestro **lenguaje**

5% **Consciente**
Racionaliza los deseos

95% **Inconsciente**
El que decide y lleva a la acción

- ¿Qué es lo que realmente **pienso** con respecto a...?
- ¿Cómo me **siento** realmente con respecto a...?
- ¿Qué es lo que **creo** con respecto a...?
- ¿Cuál es mi **percepción** acerca de la vida.?

20% **Verbal**
Se expresan claramente los deseos

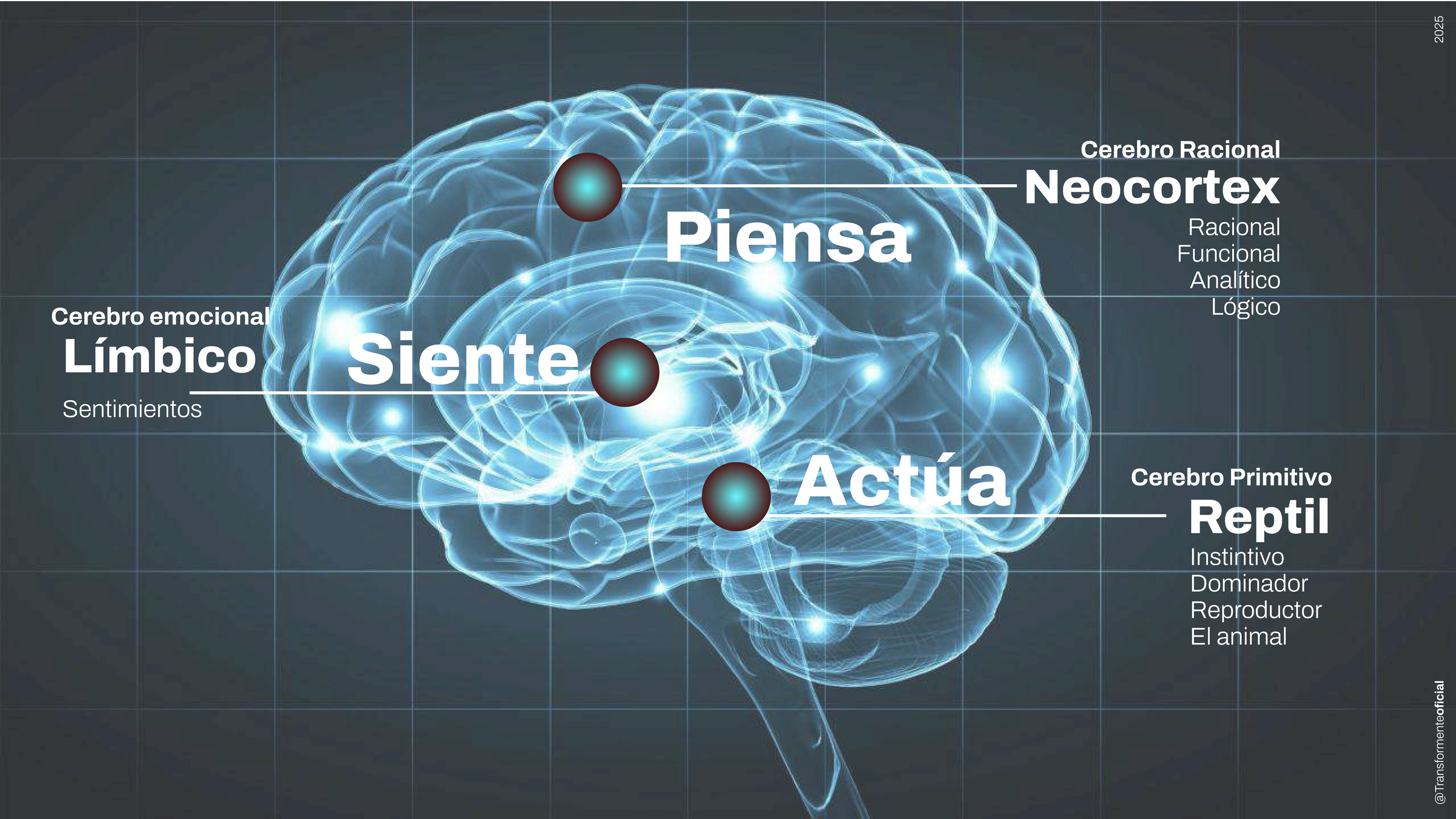
80% **No verbal**

- Microgestos
- Miradas
- Tono de voz
- Formas de actuar

2025
Transformente

Todas las decisiones
que tomamos en la vida
las tomamos en un 95%
por la emoción.

2025
@Transformenteoficial


Cerebro Racional
Neocortex
Racional
Funcional
Analítico
Lógico
Piensa
Cerebro emocional
Límbico
Siente
Sentimientos
Actúa
Cerebro Primitivo
Reptil
Instintivo
Dominador
Reproductor
El animal
2025
@Transformenteoficial

2025
@Transformenteoficial

La gente elige sólo por tres cosas:

Por reducir el miedo
Por ahorrar energía
Por sentir más placer o confort

Jurgen Klaric

2025
@Transformenteoficial

“Todo lo que
elegimos en la vida
sirve para reducir los miedos.
Entre más miedos se tenga,
más consumista es”.

Eduardo Galeano

**¿De qué manera mi solución
sirve para gestionar esos miedos?.**

2025
@Transformenteoficial

Proceso de decisión

2025

@Transformenteoficial

Atención

Despertar el interés

Enfoque con el problema a resolver.

Herramientas como el mapa de empatía

Testimonios

El deseo es **personalizado.**

Insight

Matrícula del colegio

Emoción

Descubra la **emoción que despierta ese dolor y esa solución.**

Pensar en un buen colegio te hace sentir exitoso y un buen padre.

Recordación

Asociación de instintos.

¿cómo le va a servir este producto o servicio **para sobrevivir?**

Si tu hijo va a un buen colegio, va a llegar a una buena universidad, lo que le va a dar un buen trabajo.

Sólo el 18% de los compradores confían en los vendedores.

Esto refuerza la idea de que vender no es hablar mucho,
sino entender profundamente.

Fuente: Salesforce.

Activando neurotransmisores

Dopamina

Hacerlo sentir inteligente

Acepticolina

Dejarlo cuestionar

Endorfina

Explorar su dolor.
Para ayudar a solucionarlo

Serotonina

Empatía, conectar con el otro.
Que sienta que está charlando con un amigo.
Neurona espejo.

2025
@Transformenteoficial

Las marcas que construyen confianza emocional aumentan su lealtad en un 71%.

Fuente: Forrester Research

Neurotip

Discursos diferenciados

Subsegmentos de la mujer

Modelos de comparación

Ej: Una casa

70% es de la mujer
20% de los hijos
10% del hombre

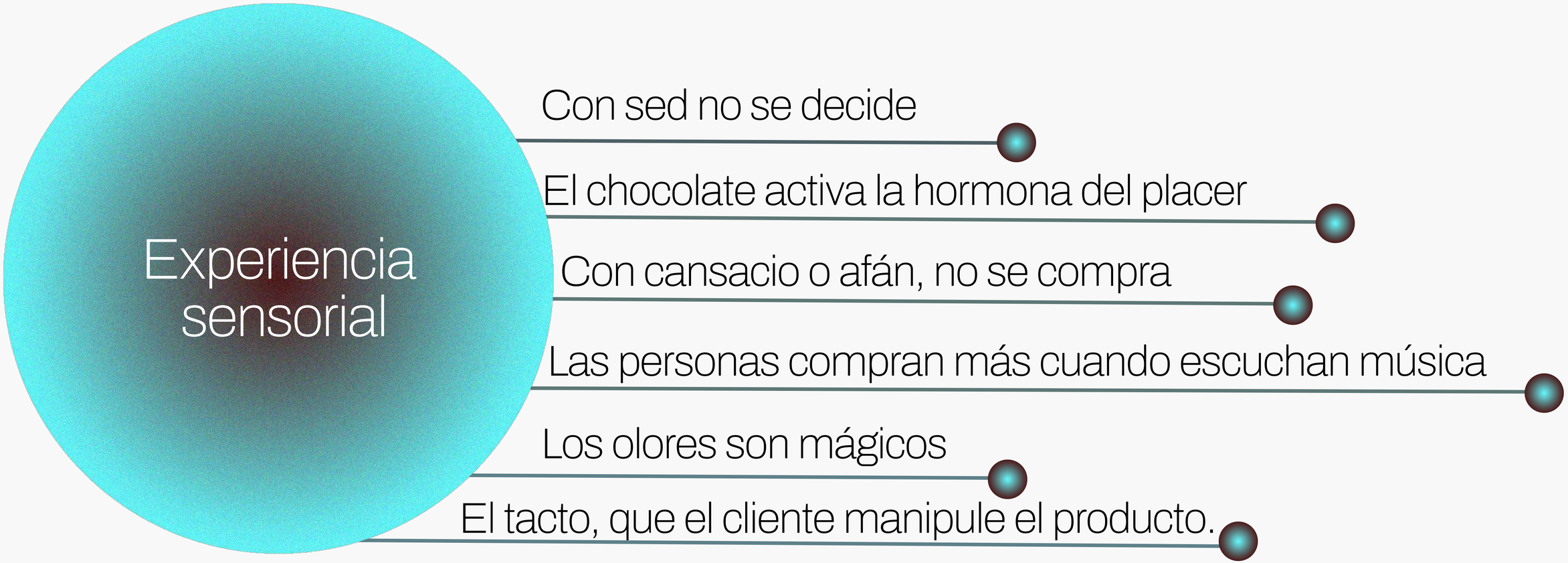
Si eres hombre y le hablas a una mujer

Si eres mujer y le hablas a un hombre

2025

@Transformenteoficial

Neurotip



2025
@Transformenteoficial

Una empresa constructora
que personaliza su oferta
según los estilos de vida del comprador
(familias jóvenes, adultos mayores, solteros)
aumenta hasta en un 30%
sus cierres de venta.

Fuente: Deloitte.

2025
@Transformenteoficial

Cuando dejas de vender para ti,
y empiezas a servir para el otro...

...la venta ya no es un cierre, es el
comienzo de una relación que
perdura en el tiempo.

2025
@Transformenteoficial

Gracias

Escanea el QR y recibe el mapa para comprender la mente de tu cliente:

Abre la puerta al cambio.

www.transformente.com

Innovación, cultura y cambio organizacional