



CREA TU KIT DE COMUNICACIÓN

DÍA 4: TALENTOS

¡Hoy es uno de los días más emocionantes para mí! Hoy es el día en que pasarás a la acción concreta y enviarás tus primeras propuestas de ventas. Sí, así como lo lees.

Una vez que avances con los ejercicios del día, tendrás todo listo para empezar a ofrecer tus servicios. Vamos directo al grano que quiero ya que pases a la acción.

Tus talentos son aquellas aptitudes y habilidades que tienes para desarrollar algo. En muchas oportunidades puede que no seas consciente de tus talentos, porque para tí son absolutamente naturales. Sin embargo, es algo que no todos podemos hacer.

Para reconocer tus talentos, piensa en primer lugar, de qué o por qué las personas se sorprenden cuando te conocen: ¿qué te dicen? ¿Qué les asombra? ¿Por qué te felicitan? ¿Para qué te piden ayuda?

En segundo lugar, deberás hacerte una serie de preguntas:

1. ¿Qué harías igual si ya tuvieras tu economía resuelta?
2. ¿Qué harías aunque no te paguen, sólo por hobby?
3. ¿Haciendo qué pierdes la noción del tiempo?
4. Cuando lees, ves televisión o videos en YouTube: ¿cuáles son las temáticas que más te apasionan y entretienen?

Una vez que tengas las respuestas, llegará el momento de vincular tus talentos con tus conocimientos profesionales.

En el video te conté algunos ejemplos, ahora deberás crear tu combinación única que te ayudará diferenciarte de la competencia, aportar valor a tus clientes y destacarte por tu originalidad.



CREA TU KIT DE COMUNICACIÓN

EJERCICIO 1: LA MIRADA EXTERNA

Es muy importante que prestes atención a lo que dicen los demás sobre tí. Y para saberlo concretamente, debes preguntarlo de forma explícita.

Envía ahora mismo un mensaje a tu círculo más cercano, y pregúntales:

"Hola [Nombre], estoy realizando un curso y debo realizar un ejercicio puntual. ¿Podrías ayudarme?"

"Necesito por favor que me digas cuáles crees que son mis talentos, en qué soy bueno/a y a qué piensas que debería dedicarme profesionalmente."

"Siéntete libre de darme tu más sincera opinión."

"Muchas gracias."

Envía este mensaje al menos a 12 personas, luego ve a la plantilla de ejercicios para completar sus respuestas, hacer tu análisis y obtener tus conclusiones.

El siguiente no es un ejercicio creado por mí, sino que lo vi en la cuenta de @vilmanunez y me gustaría recomendártelo, yo misma lo hice y obtuve muchísimas respuestas: algunas esperadas y otras totalmente sorprendentes.

Publica en tus redes sociales:

"¡Hola! Estoy trabajando en el lanzamiento de mi nueva línea de servicios profesionales. Dime: ¿para qué me contratarías?"

Puedes hacerlo en tu perfil de LinkedIn, en un tweet, en un video o texto en tus historias de Instagram, Facebook o WhatsApp, en tu estado de Facebook, en una publicación en el feed de tu Instagram, o en otras plataformas.

Luego ve a tu planilla de ejercicios para volcar las respuestas.



CREA TU KIT DE COMUNICACIÓN

EJERCICIO 2: LA MIRADA INTERNA

Ahora es el momento de escuchar tu propia voz interior.

Saca a relucir esos talentos que sabes que tienes pero estuviste ocultando todo este tiempo.

Piensa en situaciones que viviste y en las que hayas hecho algo sin ningún tipo de esfuerzo. Algo que te resulta tan natural como respirar.

Revisa en tu pasado si esa acción se repitió en otras áreas.

Ahora sitúate en tu presente: revisa las actividades que haces a diario, semanalmente o de forma eventual.

¿Cuáles te llenan de energía cuando terminas de hacerlas?

¿Cuáles puedes hacer aún cuando no dormiste bien, o incluso las harías estando enfermo?

¿Cuándo ves / lees / escuchas sobre qué situación quieres ayudar inmediatamente, aunque no te lo pidan?

Y por último... si tuvieras que realizar una única y exclusiva tarea profesional desde ahora y para siempre: ¿cuál elegirías?

Ve a la plantilla de ejercicios para tomar nota de tus respuestas. Recuerda que es muy importante que escribas para fijar estos conceptos y reestructurarlos en tus pensamientos y emociones; para darles lugar en tu vida.



CREA TU KIT DE COMUNICACIÓN

EJERCICIO 3: TU PUV

Ahora que ya conoces tus talentos deberás combinarla con tus conocimientos profesionales para que tengas todo listo para empezar a vender. Esta combinación será la que te ayude a destacar y conforme la personalidad de tu marca personal.

Es el momento de crear tu PROPUESTA ÚNICA DE VALOR que usarás para ofrecer tus servicios. Esta es una combinación de varios elementos y te facilitaré una fórmula para crearla rápidamente.

Pero antes, nos falta un ingrediente, deberás elegir con qué característica quieres posicionarte, cuál será tu diferenciador.

Estos son algunos ejemplos, puedes utilizar otros que se ajusten más a ti:

- Novedad
- Calidad
- Conveniencia
- Marca / Status
- Desempeño
- Reducción de riesgos
- Precio / Reducción de costos
- Velocidad

Ten presente que lo que te hace único, además de esta combinación tan particular, son tus experiencias, aprendizajes, tu personalidad y ES EL MOMENTO DE DESTACARLOS! Por favor por nada del mundo intentes ocultar tu personalidad ni copiar o imitar a otros. ¡Sé tú mismo!

A modo de repaso, necesitarás las respuestas a estas preguntas:

1. ¿A quién le vendo?
2. ¿Qué cosa?
3. ¿Qué consigue después de contratarme?



CREA TU KIT DE COMUNICACIÓN

EJERCICIO 3: TU PUV

Con todos estos elementos que ya tienes, crearás entonces tu PUV, utilizando esta fórmula:

VERBO: trabajo / brindo mis servicios / apoyo / capacito / ayudo

CLIENTE IDEAL: hombres / mujeres / característica (adolescentes, madres, estudiantes)

PROBLEMA PRINCIPAL: describe el problema principal / necesidad / problema de tu cliente ideal

QUÉ VENDES: descripción breve de tu servicio

CÓMO: cuenta cómo lo harás [talento + conocimiento + diferencial]

QUÉ CONSIGUE TU CLIENTE IDEAL: describe el beneficio que obtendrá al contratarte

Ejemplo 1:

VERBO: Trabajo con

CLIENTE IDEAL: niños con capacidades diferentes y su entorno: familiar, terapéutico y educativo

PROBLEMA PRINCIPAL: que generalmente no consideran ciertas necesidades del niño en esa etapa de desarrollo, lo "pasean" por diferentes espacios sin encontrar resultados que le generen un bienestar integral y la posibilidad de disfrutar con alegría el proceso de aprendizaje mutuo.

QUÉ VENDES: Les brindo herramientas para armonizar al niño y a su entorno,

CÓMO: creando los espacios de contención y amor que ellos necesitan

QUÉ CONSIGUE TU CLIENTE IDEAL: para poder transmitir en libertad las herramientas que traen para ayudarnos a evolucionar.

PUV de terapeuta especializada en niños con discapacidad.



CREA TU KIT DE COMUNICACIÓN

EJERCICIO 3: TU PUV

Ejemplo 2:

VERBO: Colaboro con

CLIENTE IDEAL: empresas orientadas a la atención al cliente

PROBLEMA PRINCIPAL: que están utilizando fotos de bancos de imagen genéricas y desean mostrar una imagen real de sus colaboradores.

QUÉ VENDES: Les ofrezco sesiones fotográficas para obtener una foto de perfil real y profesional de cada colaborador; para que utilicen luego en sus medios de atención off y online.

CÓMO: Con humor y otros recursos consigo que se relajen frente a la cámara y se vean naturales al ser fotografiados.

QUÉ CONSIGUE TU CLIENTE IDEAL: Les entrego las fotos listas para usar en sus perfiles y las empresas consiguen mostrarse muy profesionales y cercanas al mismo tiempo.

PUV de fotógrafo especializado en foto de perfil.

Ejemplo 3:

VERBO: Oriento a

CLIENTE IDEAL: todo aquel que desea encontrar su próximo trabajo

PROBLEMA PRINCIPAL: y no sabe cómo destacar en su CV u hoja de vida sus mejores cualidades; o no se siente seguro para enfrentar una nueva búsqueda laboral.

QUÉ VENDES: A través de mis servicios de training y optimización de CV,

CÓMO: mediante entrevistas de indagación con un enfoque humanístico,

QUÉ CONSIGUE TU CLIENTE IDEAL: consiguen no sólo ganar seguridad en el proceso de búsqueda de un nuevo trabajo; sino aumentar la confianza en sí mismos para dar el próximo paso.

PUV de Licenciada en relaciones laborales.

¿Adivina qué sigue? ¡Seguro ya lo sabes! Ve a la planilla de ejercicios para crear tu PUV.



CREA TU KIT DE COMUNICACIÓN

EJERCICIO 4: TU PLAN DE ACCIÓN

¡Ahora sí! Llegó el momento de comenzar a ofrecer tus servicios.

Detallaré los pasos que debes dar:

1. Crea una lista de 30 personas muy cercanas a ti, pueden ser familiares, amigos, compañeros de estudios, de trabajo, colegas. Es importante que te conozcan personalmente y hayas tenido algún contacto al menos en los últimos 3 meses. Si no tuviste contacto en este período, debe ser alguien de extrema confianza.
2. Crea una lista de 30 personas que tengan el mismo problema que tu cliente ideal y que puedas ayudar con tus servicios.
3. Ve a tu perfil de LinkedIn, a un grupo de LinkedIn donde puedan estar tus prospectos; o a un grupo de Facebook o Twitter y revisa el feed. Presta atención a quienes estén solicitando ayuda con algún tema en particular. Crea una lista de 30 personas a quienes quieras ayudar voluntariamente con una respuesta o aporte.

Ahora tienes tu primera lista con 90 personas y serán tus conejillos de la India para testear tus servicios y tu propuesta de venta.

4. Al primer grupo les enviarás este mensaje por mail, WhatsApp u otro medio:

"Hola [Nombre],

Estoy trabajando en el desarrollo de mi nueva línea de servicios y me gustaría contar con tu apoyo. ¿Querrías ayudarme?

Esta es mi propuesta inicial [insertar tu PUV aquí].

Necesito por favor tu opinión: ¿es clara para ti? ¿Te surgen inquietudes? ¿Qué sientes al leerla?

Por otro lado, ¿crees que podrías contratarme en caso de tener este [problema / necesidad]? ¿Tienes a alguien en mente para recomendarme ahora mismo?

*Muchas gracias.
[Nombre]"*



CREA TU KIT DE COMUNICACIÓN

EJERCICIO 4: TU PLAN DE ACCIÓN

5. Al segundo grupo lo contactarás para ofrecer tu servicio sin más. Es lo que se llama "venta a puerta fría".

Los contactarás preferentemente por mail, si no lo tienes, puedes hacerlo a través de otros sistemas de mensajería, por MSN o mensaje directo en LinkedIn, por ejemplo.

Les dirás:

"Hola [Nombre],

Me tomo el atrevimiento de contactarte, ya que observo que en este momento estás lidiando con [problema / necesidad]. He visto [detallar cómo nos damos cuenta que tiene ese problema / necesidad].

Me gustaría poder ayudarte a resolverlo, ya que [PUV].

Si quieres, podemos tener una entrevista de diagnóstico sin cargo, ésta dura alrededor de [xx] minutos y podemos coordinar la fecha y horario que nos resulte conveniente. Tengo algunas sugerencias para hacerte que entiendo te serán útiles. ¿Tienes interés?

Contáctame por este medio o a través de [mail], [teléfono] y con gusto te ayudaré.

*Saludos cordiales,
[Nombre]"*



CREA TU KIT DE COMUNICACIÓN

EJERCICIO 4: TU PLAN DE ACCIÓN

6. Al tercer y último grupo le responderás con la solución y un aporte valioso en el mismo espacio donde realizó la consulta y agregarás:

"Hola [Nombre],

[TU APORTE RESPONDIENDO A SU CONSULTA / PROBLEMA / NECESIDAD].

Contáctame por privado para saber más, puedo ayudarte.

*Saludos,
[Nombre]."*

Una vez que generes el contacto privado, le dirás:

"Hola [Nombre],

He visto que tienes dificultades con [parafrasear su comentario] y te compartí [reiterar respuesta resumida].

Puedo ayudarte también a [detallar lo que consigue tu cliente ideal con tus servicios]. En general, este servicio tiene un valor de [importe]. Sin embargo, siento que quiero ayudarte a conseguirlo de forma gratuita.

Bueno... en verdad no de forma gratuita, ya que sí tiene un valor: ¿serías capaz de dejarme una recomendación a cambio de mi servicio?

Si esto te interesa, dime cómo puedo ayudarte mejor.

*Saludos,
[Nombre]"*



CREA TU KIT DE COMUNICACIÓN

¡FIN DEL CUARTO DÍA!

Por favor hoy más que nunca quiero que me cuentes cómo te ha ido. Responde el mail o déjame un comentario en redes sociales, sube un video y etiqueta a @kitdecomunicacion para que pueda verlo.

Y como cada día, vuelvo a decírtelo: si crees que esta información es valiosa y puede servirle a alguien más, recomienda el curso a tantas personas como creas que puedan beneficiarse.

Un gran saludo y ¡hasta mañana!
Vero

*"Trato a mis clientes potenciales
como trataría a un extraño
de quien me gustaría hacerme amigo."
Alfred E. Lyon*