

ACADEMIA DE HÉROES
Módulo III
Conquistando lo externo

ÍNDICE

Bienvenidos al Módulo III

1. Un mentor
 - 1.1. La importancia de un mentor
 - 1.2. Cómo maximizar a tu mentor
 - 1.3. Siete preguntas para las personas exitosas

2. Mercadeo 101
 - 2.1. Mercadeo 101 – Definiendo tu target
 - 2.2. Mercadeo 101 – Descubriendo la epifanía
 - 2.3. Mercadeo 101 – 5 principios de un mercadeo de impacto

3. Ventas
 - 3.1. Ventas 101 – Filosofía de ventas
 - 3.2. Ventas 101 – Ventas con propósito
 - 3.3. Ventas 101 – Conectado a través de la epifanía
 - 3.4. Ventas 101 – Manejando objeciones
 - 3.5. Ventas 101 – Cerrando la venta

4. Principios para conectar con otros
 - 4.1. 6 principios para conectar con otros

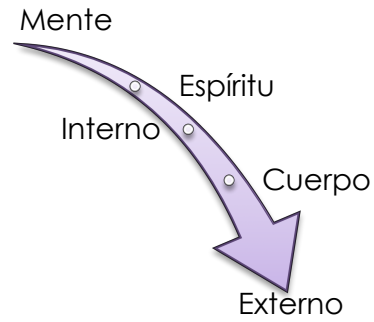
5. Principios para la comunicación efectiva
 - 5.1. Principios para una comunicación efectiva 1
 - 5.2. Principios para una comunicación efectiva 2

6. La vida y el dinero
 - 6.1. La vida y el dinero I
 - 6.2. La vida y el dinero II
 - 6.3. La vida y el dinero III
 - 6.4. La vida y el dinero IV

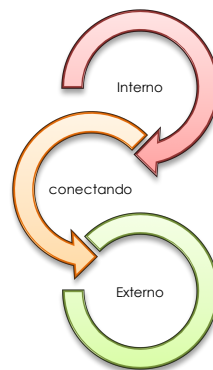
Bienvenidos al Módulo III

1.1 Recordando...

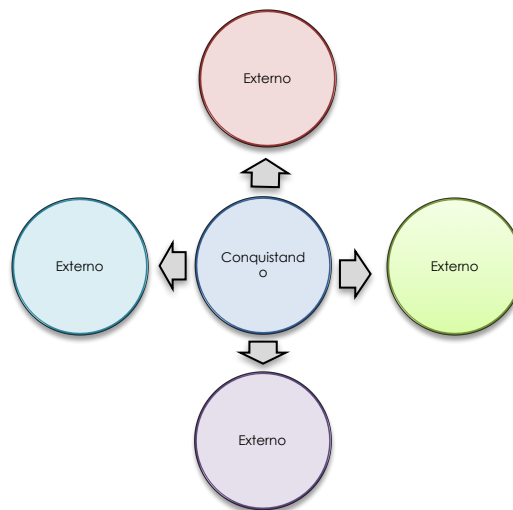
Modulo I: Conquistando lo interno antes de lo externo.



Modulo II: Conectando lo interno con lo externo



Módulo III: Conquistando lo externo



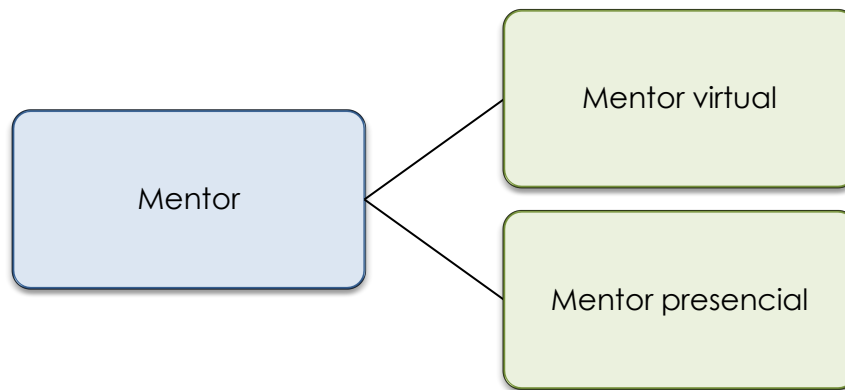
1. Un mentor

1.1 La importancia de un mentor

En toda gran historia siempre hay un mentor. En una historia, antes que el héroe se enfrente al conflicto, aparece un mentor. El mentor es quién le da el arma, le da el conocimiento, le da el consejo que lo ayuda a atravesar el conflicto.

¿Cómo ayuda tener un mentor?

Tipos de mentores:



¿Qué es un mentor virtual?

¿Qué es un mentor presencial?

¿Por qué es difícil conseguir que una persona exitosa, una celebridad sea tu mentor?

¿Cómo sería una manera acertada de pedirle a esa persona exitosa que sea tu mentor?

¿Tienes un mentor? ¿Qué tipo de mentor es, presencial o virtual?. Cuéntanos tu experiencia.

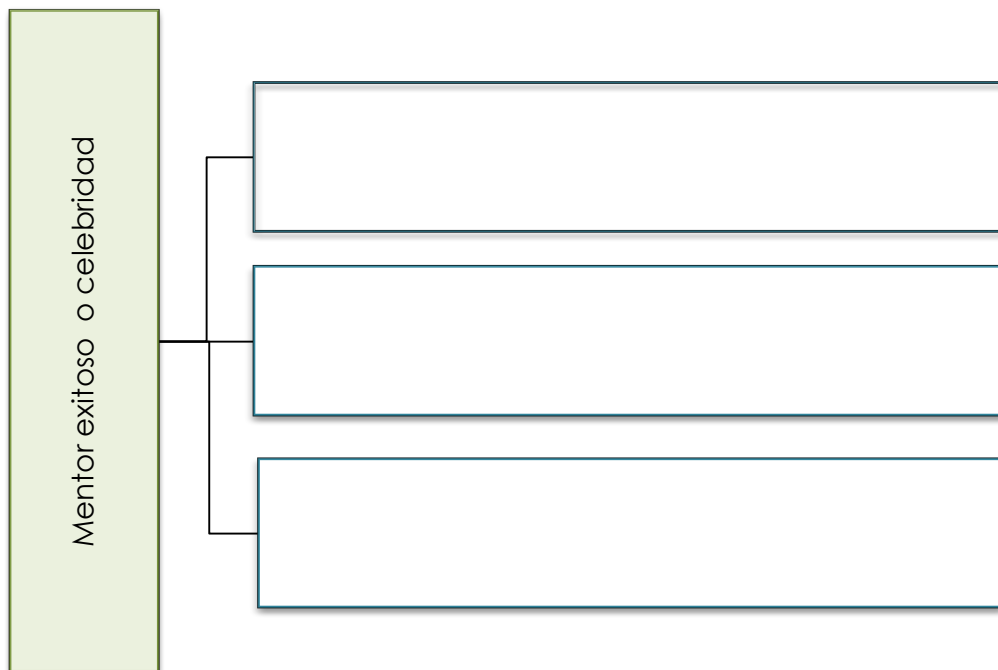
“Piensa primero en cómo tú puedes ser de ayuda a tu mentor, esto permitirá que esa persona observe tus potenciales, que tenga confianza en tu constancia y desempeño y es ahí cuando le puede pedir su ayuda en el área que necesites de su sabiduría. Conócelo bien y analiza tus fortalezas, siempre hay algo en que tú eres mejor y por ende puedes aportar”

1.2 Cómo maximizar a tu mentor

“Ten tanto éxito que tus héroes se conviertan en tus amigos”

¿Qué hacer para conseguir un mentor exitoso, una celebridad?

¿Qué hacer cuándo ya conseguiste ese mentor exitoso, esa celebridad? Escribe una corta descripción de cada una de esas reglas.



“Para una persona exitosa o celebridad ser mentor de alguien tiene una inversión de tiempo, dinero y energía muy grande; por eso es que ellos son muy cuidadosos en seleccionar a su pupilo. Si has sido bendecido en esto, aprovecha la sabiduría que esa persona tiene que ofrecerte escúchala, sigue sus indicaciones y retribúyete esa bendición”

1. 3 Siete preguntas para las personas exitosas

Vendrán momentos en que tendrás la oportunidad de conectar con personas exitosas. Aunque no sean tus mentores son personas que sigues y admiras. Posiblemente vas a tener la oportunidad de conversar con ellos por un corto tiempo y debes estar exitosamente preparado.

¿Qué preguntas podemos hacerles que sean llamativas para esas personas exitosas?

1- ¿Cuál es la lección más importante que has aprendido en tu vida?

Con esta pregunta buscas sabiduría. La experiencia de muchas personas es oro puro. Aquí tratamos de sacar lo mejor de lo mejor. Nadie tiene el tiempo para contarte todo lo que ha aprendido en la vida.. pero la lección más importante de su vida... es oro puro.

2- ¿Qué estás aprendiendo en este momento?

Con esta pregunta quieres aprender sobre su pasión. Los mejores conversadores son los oyentes. A las personas les encanta conversar de su pasión. Esta pregunta te ayuda a conectar. Te da la oportunidad de mostrar interés por la otra persona.

3- ¿Cómo el fracaso ha moldeado tu vida?

Las pérdidas y fracasos moldean la vida de las personas. Con esta pregunta estas buscando inspiración y esperanza. Escuchar de los éxitos de las personas es bueno pero escuchar de los fracasos crea profundas conexiones e inspira a muchos.

4- ¿A quién conoces tú que yo debería conocer?

Con esta pregunta buscas expandir tus relaciones. Quieres que las personas te lleven a otras personas. Esta sencilla pregunta te llevará a personas y lugares que nunca imaginaste. Tu sueño más grande es tan sólo una pequeña decisión para otra persona. Siempre hay alguien que conoce a alguien que conoce a alguien que puede ayudarte a hacer tu sueño realidad.

5- ¿Qué has leído que yo deba leer?

Esta es una pregunta de crecimiento personal. La mayoría de las personas exitosas leen, y leen mucho. Con esta pregunta estás creando un maravilloso filtro de sabiduría: De todo lo que una persona ha leído, qué es lo mejor que debería leer.

6- ¿Qué has hecho que yo debería hacer?

Con esta pregunta quieres saber si existe alguna experiencia que deberías vivir. Todos tenemos experiencias que marcaron nuestra vida. Eso es lo que estamos buscando: Vivir algo que le cambió la vida a esa persona.

7- ¿Cómo puedo yo agregar valor a ti?

Esta es una pregunta sobre gratitud. Toda relación necesita buscar proactivamente ser de bendición para ambas partes. Este es el momento de pagar de vuelta y mostrarse agradecido por el tiempo regalado.

Yo recomiendo siempre hacer la pregunta #7. Si sólo tienes tiempo de hacer 3 ó 4 preguntas o si la persona tiene que irse, etc. siempre ten lista la pregunta #7 y hazla antes de que se acabe la reunión.

Ahora te toca a ti. Contesta estas siete preguntas.

1- ¿Cuál es la lección más importante que has aprendido en tu vida?

2- ¿Qué estás aprendiendo en este momento?

3- ¿Cómo el fracaso ha moldeado tu vida?

4- ¿A quién consideras que deberías conocer?

5- ¿Qué deberías leer?

6- ¿Qué no has hecho que deberías hacer?

7- ¿Cómo puedes agregar valor a otros? ¿Cuáles son esas fortalezas que tú tienes que puedes ayudar a los demás?

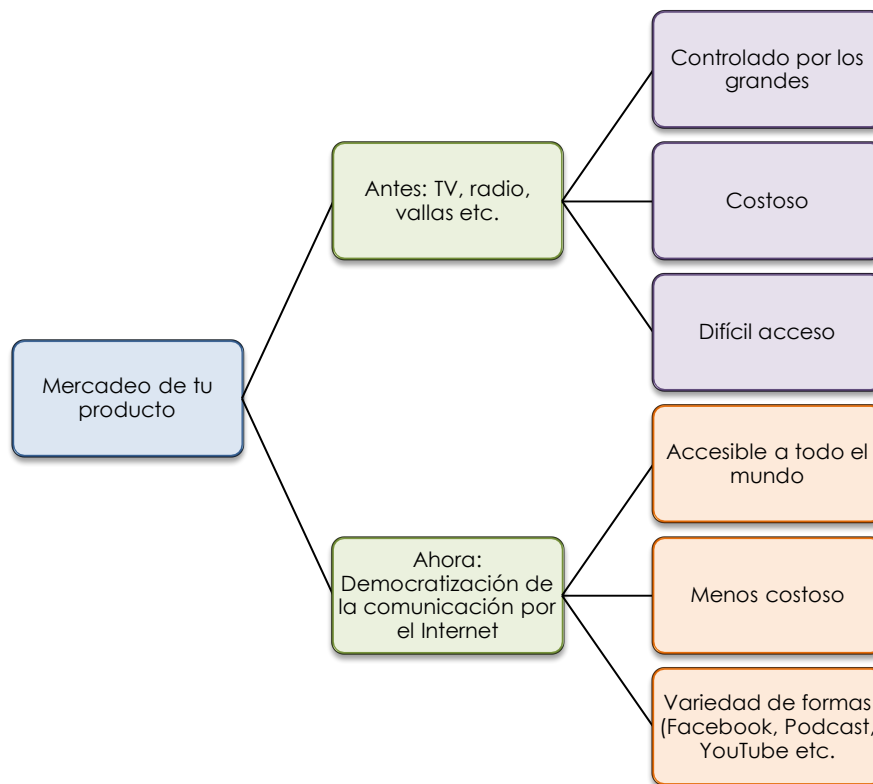
“Con estas preguntas estarás sacando realmente información importante y crearás una conexión muy importante con la celebridad porque se dará cuenta que haces preguntas de calidad, preguntas que hacen una diferencia”

2. Mercadeo 101

2.1 Mercadeo 101 – Define tu target

¿Qué es mercadeo?

¿Cómo ha evolucionado el mercadeo?



Desventaja de la democratización de la comunicación: demasiada información.

**¿Qué hacer? Aplica la primera regla del mercadeo: Define tu target, define tu nicho.
Hazte la pregunta, ¿hacia QUIÉN va enfocado mi producto?**

¿Qué significa definir tu target?

¿Qué significa definir tu nicho?

¿Qué errores debes evitar cuando estás definiendo tu target y tu nicho?

¿Tienes alguna experiencia relacionada con la definición de un target y su nicho para el cuál has diseñado un producto? ¿Cómo fue tu experiencia? ¿Abarcaste una audiencia muy grande o una muy pequeña?

“Cuando tu producto tiene un target bien definido es localizado más rápidamente dentro de la Web. Te aseguro que esos potenciales clientes estarán dispuestos a pagar más por ese bien porque saben que fue diseñado específicamente para ellos. Después, en base al éxito que tenga tu producto, el consumidor empezará a expandir el producto dentro del nicho y luego fuera de él”

Cuando tú te enfocas en un nicho y tú estudias ese nicho y diseñas tu proyecto para ese nicho, tú estas empezando a desarrollar un producto pensando en el consumidor lo cual es imprescindible para tener éxito en el mundo del negocio.

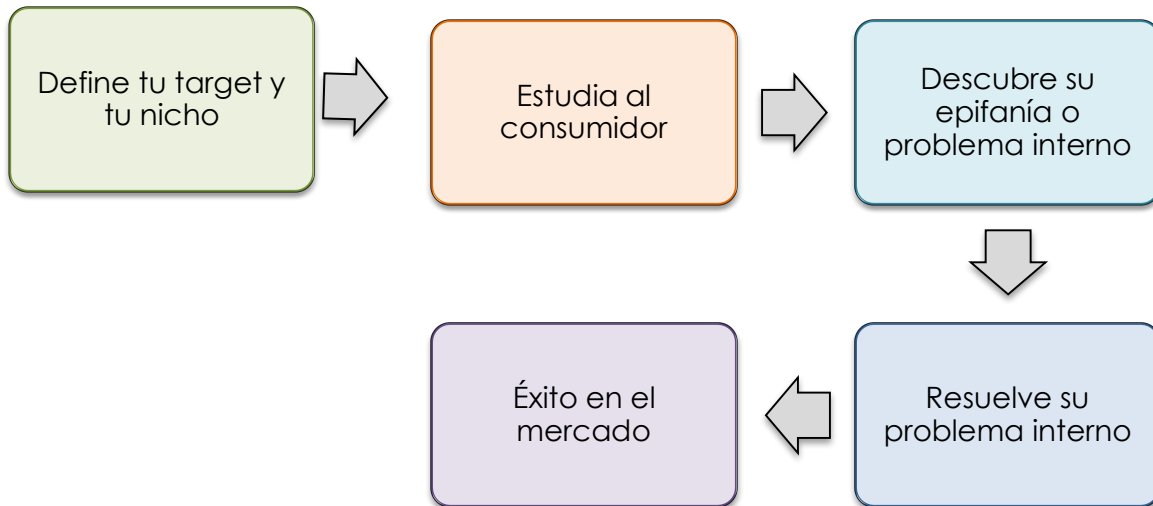
¿Qué quiere decir Epifanía (Insight) en el mundo del mercadeo?

¿Cuál es la diferencia entre problemas externos y problemas internos del consumidor?
¿Por qué los segundos son más poderosos?

¿Puedes recordar un momento cuando descubriste la epifanía, el "Insight" de tu cliente? Escribe tu historia.

Piensa en tu actual proyecto, trabajo, idea, sueño, ¿estás resolviendo el problema interno del consumidor? ¿Cómo?

Proceso para garantizar el éxito de tu producto o servicio.



“Piensa siempre cuál es el problema interno de tu consumidor que tiene que resolver. Si resuelves ese problema tendrás gente leal que comprará tu producto o servicio, que te seguirá. Necesitas entender que tienes que resolver el problema interno antes que el externo”

2.3. Mercadeo 101 – 5 principios de un mercadeo de impacto

Después de usar y evaluar planes de mercadeo a lo largo de muchos años aprendí que hay 5 principios que siempre deben estar incluidos en todo plan.

Escribe un corto resumen de cada uno de ellos:

Tu idea tiene que ser simple

Enfócate en el beneficio

Necesita nacer de una Epifanía

Sé único y diferenciador

Estrategia de tu negocio: ganar-ganar

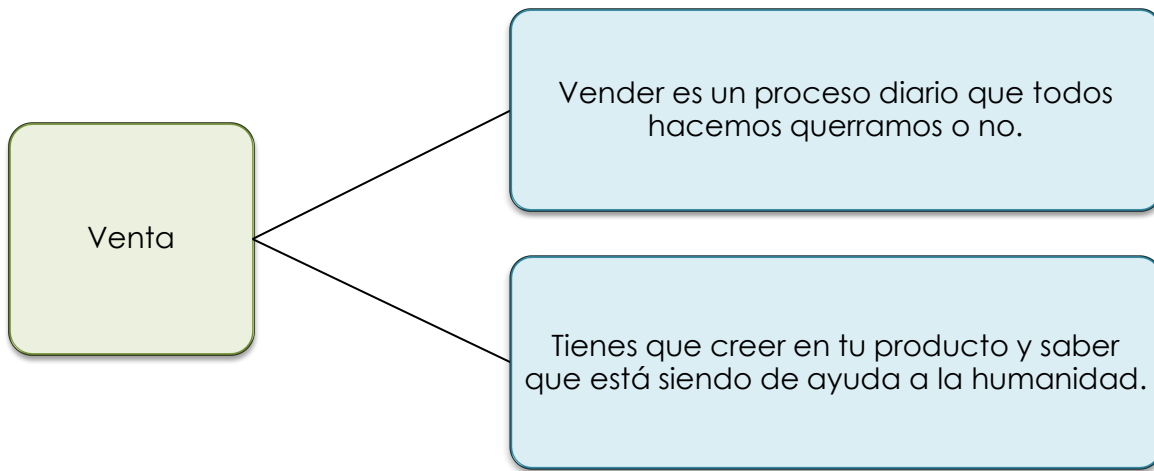
“Los 5 principios de la comunicación efectiva: Piensa siempre en simple, enfócate en el beneficio, nacido de una epifanía, único y diferenciador y que tus estrategias siempre sean ganar-ganar”

3. Ventas 101

3.1 Ventas 101 – Filosofía de ventas

La venta es una habilidad que todos tenemos que desarrollar porque la venta ocurre cada día en cada uno de los aspectos de nuestra vida.

Dos aspectos importantísimos en la venta



¿Crees profundamente en tu producto, servicio, idea, sueño?

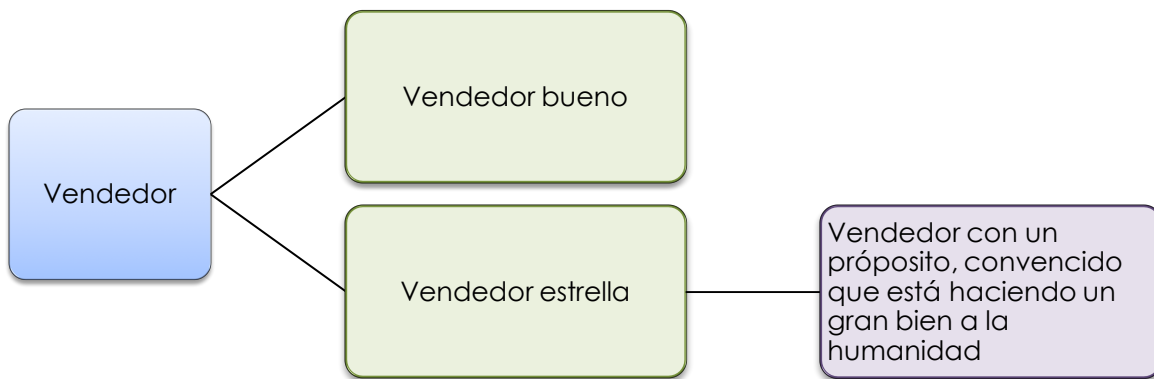
¿Consideras que tu producto, servicio, idea o sueño está siendo o va a ser de una gran ayuda a la humanidad? ¿Cómo va a ser de una bendición para los demás?

“Siempre estamos vendiendo, vender es un servicio del cual tú tienes que estar convencido de que es de bien para la humanidad. En ese proceso creas un propósito para tu venta”

3.3 Ventas 101 – Ventas con propósito

Es muy fácil diferenciar un buen vendedor de un mal vendedor. La gran pregunta es cómo diferenciar un buen vendedor de un vendedor estrella.

En un estudio realizado por Lisa McLeod y plasmado en su libro “Vendiendo con un propósito noble” pudo detectar ese aspecto que hace la diferencia entre un buen vendedor y un vendedor estrella.



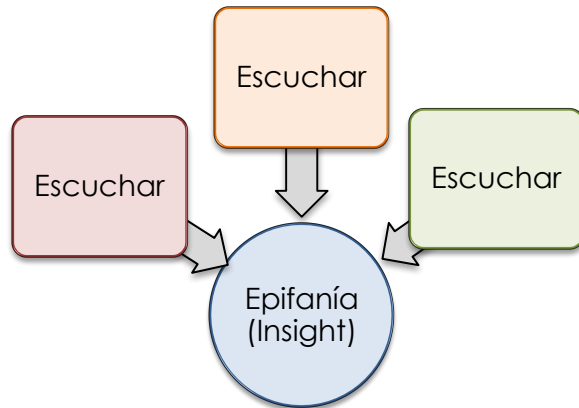
Piensa un poco sobre lo que tú haces hoy, tu negocio, tu proyecto, tu trabajo, ¿cuál es su propósito? ¿ese propósito está llevando a las personas a un mejor lugar? ¿lo que estás haciendo es una bendición para la humanidad? Si no es así, ¿cómo puedes darle la vuelta a ese propósito? Escribe tu historia.

“Convertirte en un vendedor con propósito te va a llevar de ser un buen vendedor a ser un vendedor estrella”

3.3 Ventas 101 – Conectando a través de la epifanía (insight)

Cuando vas a empezar un proceso de ventas, siempre debes comenzar con la epifanía. La epifanía es ese problema *interno* que las personas saben que tienen pero no piensan mucho al respecto hasta que tú se lo indicas y ellos saben que es así.

¿Cómo descubrir esa epifanía en tus potenciales clientes?



Siempre tenemos que detectar cual es el problema interno que se quiere resolver.

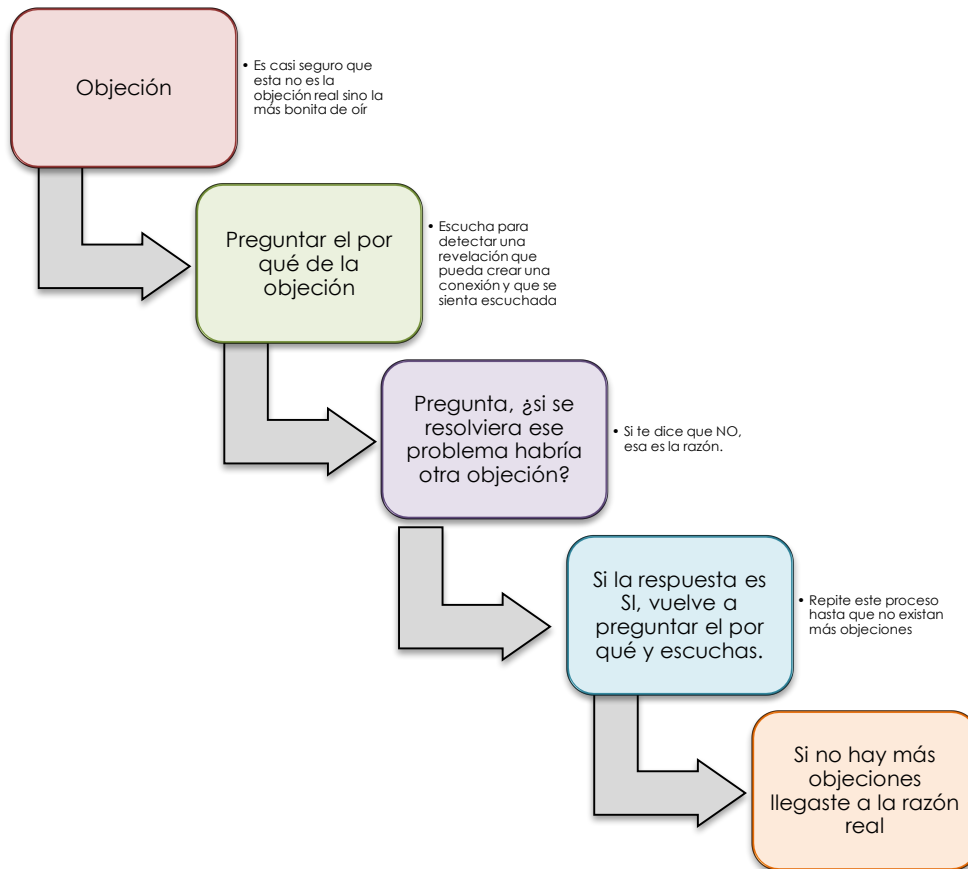
¿Cuáles son los problemas internos que tienen tus clientes? ¿temor, inseguridad, falta de confianza en si mismos, presiones laborales o familiares? Reflexiona y escribe tus ideas.

“Cuando tú escuchas a la persona a quién le quieres hacer la venta, le escuchas sus historias y sus problemas. Haciendo esto vas a detectar sus frustraciones, sus traumas, sus rabias y esos problemas internos. El cliente te está poniendo en bandeja de plata esos problemas internos para que tu conectes con ellos y ayudes a resolverlos”

3.4 Ventas 101 – Manejando objeciones

Cuando tú empiezas a presentar un negocio, un proyecto, una idea que generaste después de la revelación de la epifanía, la mayoría de las veces vas a recibir objeciones.

¿Cómo manejar las objeciones?



La última objeción es la real, ataca esa objeción utilizando una epifanía y vas a aumentar la cantidad de ventas significativamente en cualquier negocio que estés.

En tu experiencia laboral, ¿has vivido esta experiencia dónde has tratado de convencer a alguien atacando la objeción equivocada?

3.5 Ventas 101 – Cerrando la venta

Una transacción es un proceso de confirmación dónde hubo todo un proceso de confianza, ésta debe darse porque tú le estás ofreciendo un beneficio al potencial cliente y él te está dando un beneficio a ti. Hay una relación ganar/ganar.

¿Cuál es el mayor problema en el cierre de la venta?

¿Por qué es importante que seas tú y no tu potencial cliente el que haga la pregunta si está listo para cerrar?

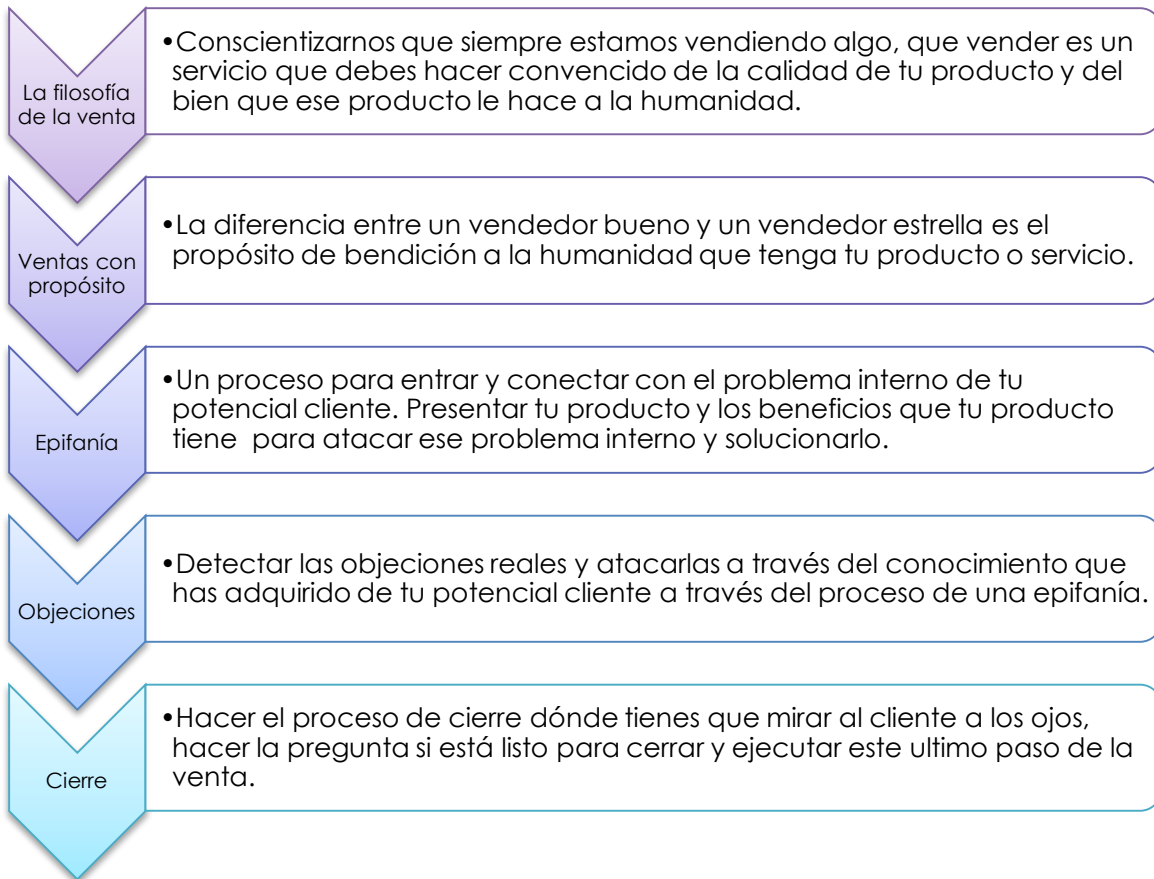
¿Cómo debe ejecutarse ese proceso de cierre?

¿Qué debes y que no debes hacer si tu potencial cliente se queda en silencio?

¿Cómo llevas tú a cabo los procesos de cierres?

¿Estas de acuerdo en ejecutar el cierre de inmediato o al contrario, en dejar que tu potencial cliente lo reflexione más y esperar su respuesta? Cuéntanos tu sentir sobre este aspecto.

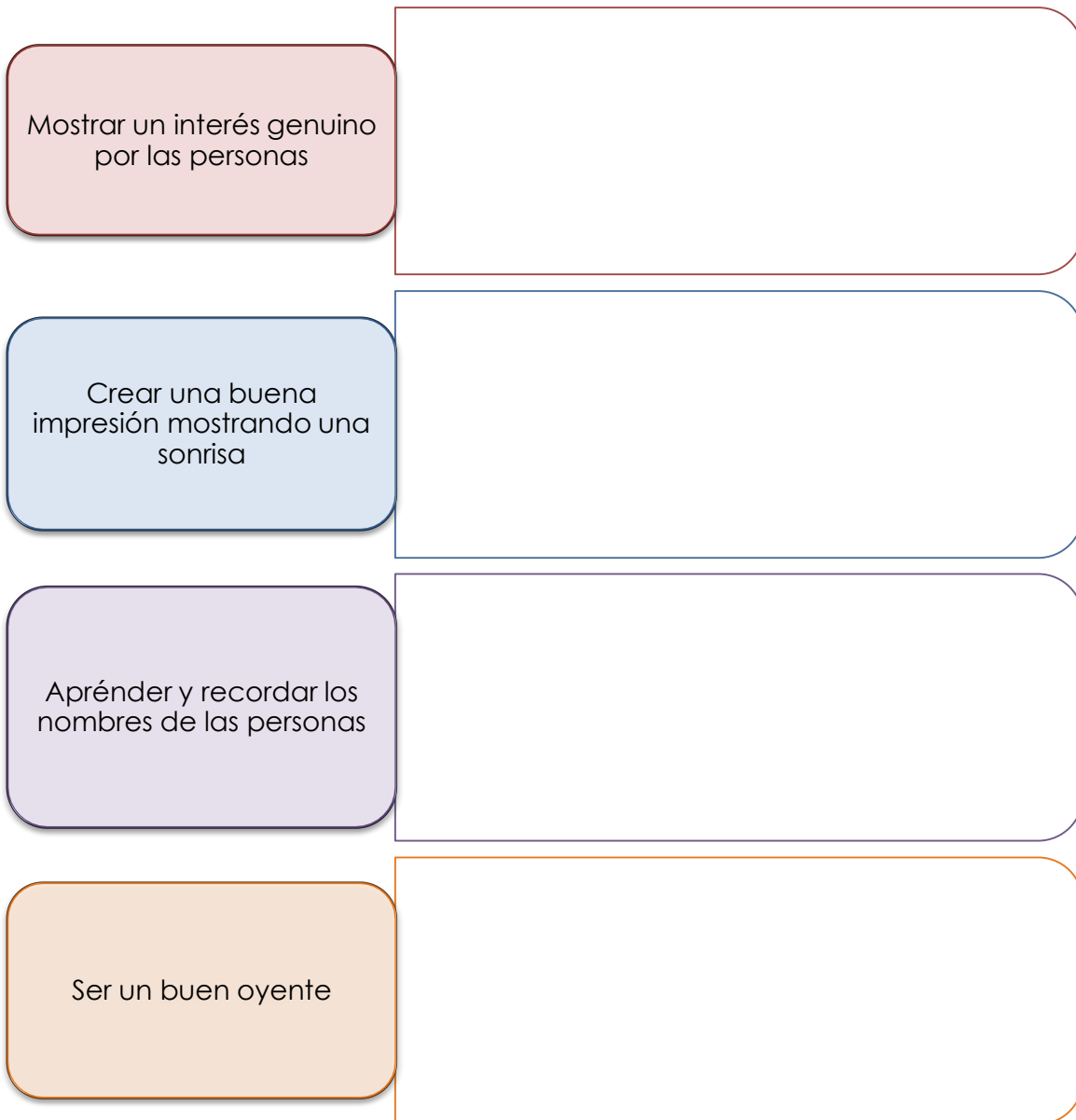
Resumiendo Ventas 101:



4. Principios para conectar con otros

4.1 Seis principios para conectar con otros

Existen seis principios para conectar con los seres humanos de una manera profunda, de crear unas relaciones duraderas y poder empezar a desarrollar influencias sobre esas personas.



Hablar sobre lo que le
interesa a los demás



Hacer sentir a las
personas importantes



Generalmente cuándo hablas con una persona, ¿sientes que realmente la escuchas? ¿qué genuinamente estás interesado en lo que tiene que decir? o por el contrario, ¿está esperando que se calle para refutar sus ideas y convencerla de las tuyas? Escribe tu reflexión.

Cuándo hablas con otra persona, ¿sientes que le permites ser importante en la conversación? o por el contrario, ¿eres de los siempre tienes un ejemplo mejor que dar o una historia mejor que contar? Cuéntanos tu historia.

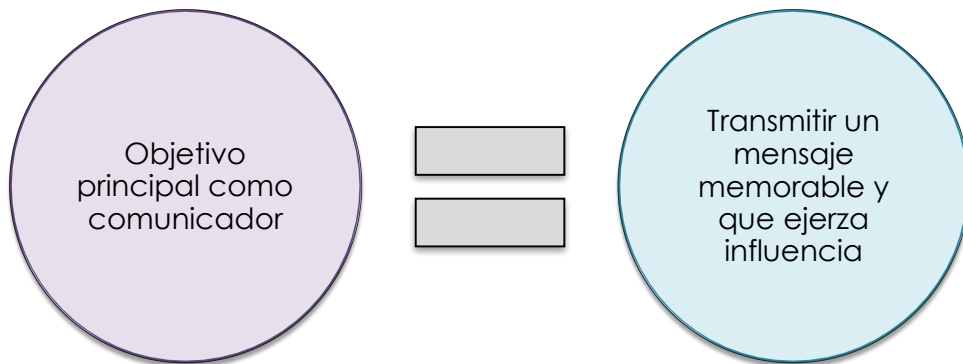
“Estos seis principios harán que tus conexiones sean muchísimo más poderosas y que después te lleven a una influencia mayor y negociaciones más importantes”

5. Principios para la comunicación efectiva

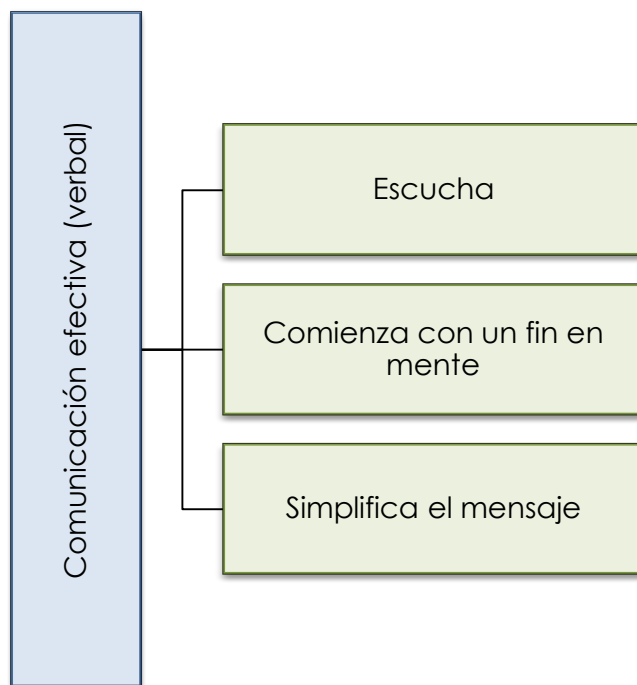
5.1 Principios para una comunicación efectiva

5.1.1 Comunicación verbal

Si algo va a definir tu liderazgo es tu capacidad de comunicarte de una manera efectiva con las otras personas para lograr influir en ellas a través de tu comunicación.



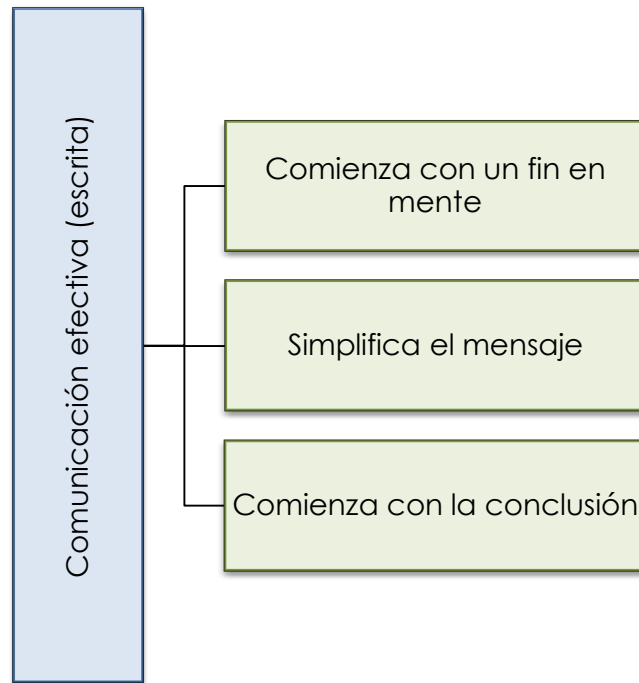
Tres secretos para una comunicación efectiva:



	¿Por qué es importante?	¿Cuál es el error que debes evitar?
Escucha		
Comienza con el fin en mente		
Simplifica el mensaje		

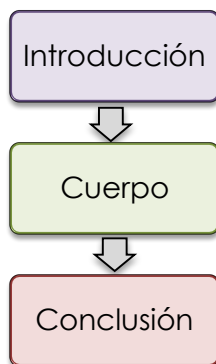
“El secreto de los grandes comunicadores es: primero se escucha, luego se comienza con un fin en la mente y un mensaje simple; de esta forma puedas atacar específicamente la razón y ser efectivo en el fin que tienes en mente”

5.1.2 Comunicación escrita

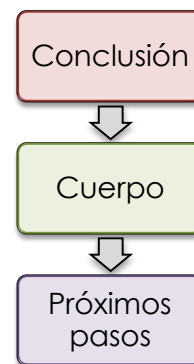


Una comunicación escrita, especialmente en el mundo de los negocios funciona contrario a cómo nos han enseñado a escribir.

Mundo regular



Mundo de negocios



¿Por qué es más efectiva la comunicación escrita a la inversa?

En relación a tu área de trabajo, escríbele un email a tu jefe comenzando por las conclusiones y terminando por los próximos pasos. No más de cuatro líneas.

He aquí un ejemplo:

“Sr. Raul Perez, Vicepresidente.

La presente tiene como objetivo recomendar que procedamos con la opción B (Aumentar los niveles de inventario un 20%) debido a que los análisis determinaron que disminuiríamos la falla de producto y el aumento de nuestras ventas cubriría completamente el costo asociado con los inventarios. [CONCLUSIÓN]

Para tomar esta decisión, revisamos la opción A: Acelerar la cadena de suministro, B: Aumentar niveles de Inventario y C: Disminuir nuestra inversión en mercadeo. Los análisis logísticos y financieros determinaron la mejor opción como muestra la siguiente tabla

[Tabla con data] → [CUERPO]

Proximos Pasos:

- 1- Conseguir su aprobación hoy
- 2- Informar al gerente de logística nuevas metas de inventarios (Hoy + 1 día)

3- Actualizar el sistema del inventarios (Hoy + 1 semana)

4- Reunión con usted para informar del estatus (Hoy + 2 semanas) “ [Próximos Pasos]

“El formato a la inversa transmite un mensaje más preciso y muchísimo más eficiente”

6. La vida y el dinero

6.1 La vida y el dinero – Parte I

¿Quieres una vida de libertad financiera o quieres una vida de esclavitud financiera? A continuación vamos a discutir algunos principios que te pueden ayudar a cambiar de la esclavitud a la libertad financiera, sin embargo al final será tu decisión.

Principios que ayudan a desarrollar una vida en libertad financiera.



¿Cómo es tu casa? ¿Es más grande de lo que puedes pagar? ¿Se ajusta a tu ingreso y no te sientes que siempre estás al límite? Reflexiona.

En la actualidad, ¿tienes algún hobby, destreza, habilidad que pudieses mercadear y convertirse en una fuente de ingreso en caso de una emergencia?. Si tu respuesta es NO, reflexiona.

En el momento presente, ¿diversificas tu ingreso o viene de una sola fuente? ¿Qué pudieses hacer para diversificarlo?

¿Te consideras una persona que no se resiste a adquirir lo último de lo último aunque no te encuentres todavía en la vida de libertad financiera? ¿Cómo podrías disminuir esas necesidades?

“Recuerda, para tener una vida de libertad financiera puedes empezar por vivir en una casa más pequeña que la que puedes pagar, desarrollar un oficio que puedas mercadear y que te pudiese ayudar en una situación de emergencia, diversificar tu ingreso y reduce tus necesidades para no ser un esclavo del mercado allá afuera”

6.2 La vida y el dinero – Parte II

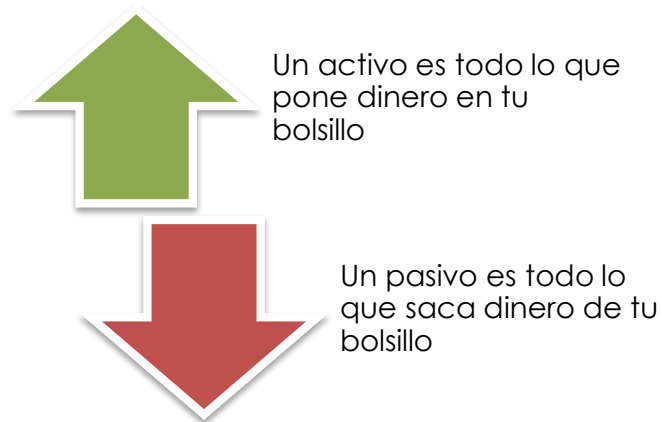
Existen una gran bibliografía de libros que te hablan de cómo manejar tus finanzas y tus riquezas. Te voy a recomendar 4 de ellos que tuvieron un gran efecto en mi vida. Los dos primeros son libros prácticos con guías e indicaciones que puedes seguir cuando los estés leyendo. Los dos últimos son más filosóficos pero de una gran enseñanza

1. "La Transformación total de tu dinero" de Davis Ramsey
2. "¿Cómo llego a fin de mes?" de Andrés Panasiuk
3. "Padre rico, Padre pobre" de Robert Kiyosaki
4. "El cuadrante del flujo del dinero" de Robert Kiyosaki

6.3 La vida y el dinero – Parte III

Robert Kiyosaki habla sobre algunos conceptos que son de gran utilidad cuando estamos en el camino de alcanzar la vida en libertad financiera y que consideré importante transmitirlos.

1. Diferencia entre un activo y un pasivo



¿Cuál es la diferencia entre el concepto de activo y el concepto de pasivo según los esquemas de educación financiera y los esquemas de Kiyosaki?

2. La educación.

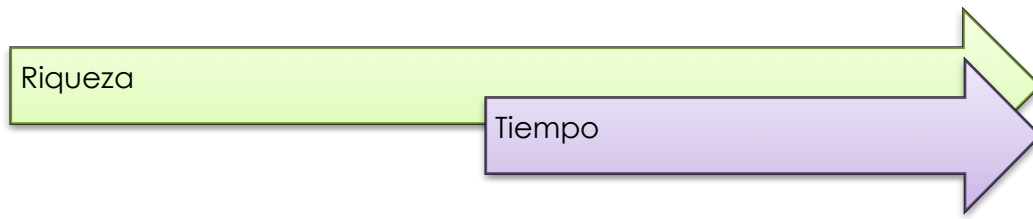
"La educación que nos dan en los colegios y universidades sólo nos enseñan a ser buenos empleados"

¿Estas de acuerdo con esa afirmación? ¿Qué está faltando en nuestras universidades que nos empuje a ser algo más que unos buenos empleados?

3. La riqueza

¿Qué es la riqueza para ti?

¿Qué es la riqueza para Kiyosaki?



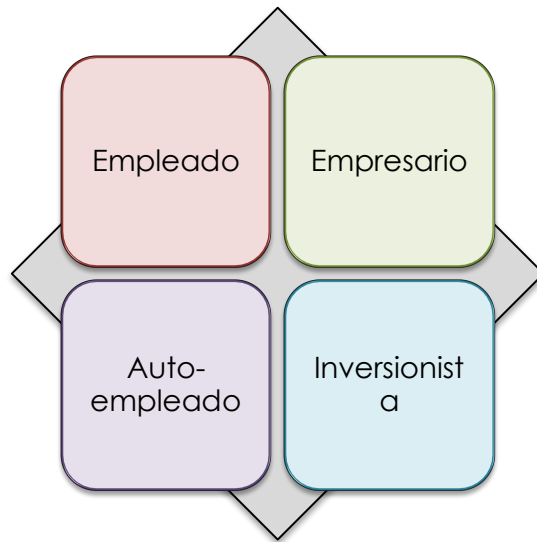
Si tú tuvieses que dejar de trabajar, ¿cuánto meses, años pudieras vivir sin disminuir tu calidad de vida? Reflexiona y escribe tus ideas.

Hay que entender el concepto de riqueza en proporción al tiempo y no a la cantidad de dinero que tu tengas.

“Una persona que disminuya un poco sus necesidades y desarrolle ingresos pasivos es una persona que crece en riquezas porque puede sostenerse por un largo tiempo sin tener que estar ellos activamente trabajando en su empresa o negocio”

6.4 La vida y el dinero – Parte IV

Otro concepto interesante de Robert Kiyosaki es el cuadrante del flujo del dinero.



	Características
Empleado	
Auto-empleado	
Empresario	
Inversionista	

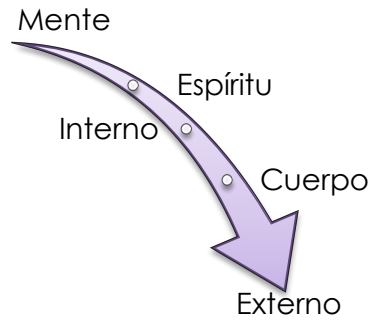
¿Dónde te encuentras tu? ¿Eres un empleado, un auto-empleado, un empresario o un inversionista?

¿Tienes un plan para pasar de empleado a empresario? ¿De empresario a inversionista? ¿Tienes un plan para subir al próximo nivel? Reflexiona.

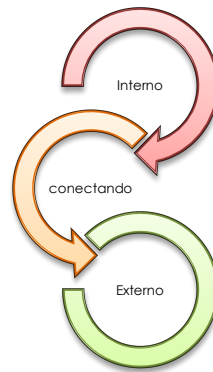
“Es importante hacerse las preguntas sobre lo que eres hoy y hacia dónde vas. Es importante revisar tus metas financieras y ver si vas hacia el segundo escalón de dónde estás. Es importante entender que la libertad financiera sólo se va a lograr si sigues el ciclo del cuadrante del flujo del dinero”

Ha sido un honor para mi haber hecho juntos este camino de la Academia de Héroes. Gracias, inmensamente gracias por haber participado. Te quedan los videos para que los veas cuantas veces consideres que sea necesario.

Modulo I: Conquistando lo interno antes de lo externo.



Modulo II: Conectando lo interno con lo externo



Módulo III: Conquistando lo externo

