



Mini Ebook coleccionable

¡ Qué buena idea se *me* ocurrió a *tí* !

N° 02

“ Co-diseñar ”

persuadir vender encantar negociar convencer acordar liderar seducir

¿Por qué co-diseñar?

- Las personas se comprometen mucho más con aquello que ayudaron a construir.
- Usualmente nos esforzamos más en convencer
- Cuando con-**vences** la otra persona se siente vencida (*literal*).
- Y a nadie le gusta ser vencido.

El error

- Tenemos una gran idea u oferta.
- La estudiamos.
- La perfeccionamos.
- Y llegamos orgullosos a presentarla.
- Ahí comienza el problema.

Tu idea VS nuestra idea

- Cuando dices: “Esta es mi propuesta”
 - La otra persona busca defectos.
 - Cuando dices: “Construyámosla juntos”
 - Empieza a buscar soluciones.
-
- Cuando tu cliente participa en la construcción de la oferta... ya no hay objeciones.

El poder del co-diseño

- Co-diseñar no significa llegar sin ideas.
- Significa llegar con una idea que todavía tiene espacio para el otro.
- ¡Se aceptan sugerencias!
- ¡Bienvenidos los aportes!

Cambia la pregunta

- En vez de preguntar:

“¿Qué le parece mi propuesta?”

- Pregunta:

“¿Qué tendría que tener esta propuesta para que realmente les funcione?”

Otra pregunta poderosa

- En vez de decir:

“Esta es la solución que recomendamos.”

- Prueba con:

“Si diseñáramos juntos la solución ideal... ¿cómo debería ser?”

- Primero escucha.
- Después construye.

Busca la complicidad

- Cuando alguien aporta una idea, deja de ser solamente espectador.
- Se transforma en coautor.
- Y es mucho más difícil rechazar algo que también lleva tus huellas.
- Se ha transformado en tu socio

En Ventas B2B

- No llegues con el traje terminado.
- Llega con una buena tela, un buen diseño y toma las medidas junto al cliente.
- Eso es venta consultiva.
- Haz que tome el asiento a tu lado y no enfrente tuyo.

También sirve para liderar

- No digas siempre:
“Esto es lo que vamos a hacer.”
- Pregunta:
“¿Cómo podríamos hacerlo para conseguir este resultado?”
- Menos imposición.
- Más apropiación.

Sugerencia

- Cuando estés entrampado en un proyecto o negociación que no avanza.
- En lugar de hacer el clásico seguimiento
- Mejor pregunta:

¿Cómo se te ocurre a ti que podríamos avanzar?

¿Qué sugieres?

¿Qué le falta a esta propuesta para que sea aceptada?

¿Qué me propones?

Co-diseño de la idea

- La persuasión más poderosa ocurre cuando la otra persona puede decir:

“Esto también se me ocurrió a mí.”
- No vendas solamente tus ideas.
- Haz que quieran construirlas contigo.
- ¡Qué buena idea se me ocurrió a ti!

Conectemos



Julio Mujica

Suscríbete al newsletter semanal para que no te pierdas ningún capítulo de esta colección del mini Ebook.

Juliomujica.com



Suscríbete a mi podcast Ventas B2B en Spotify para que escuches contenidos de valor para gente de negocios y también la versión audio de este mini Ebook.



Conectemos por LinkedIn, donde publico contenido y casos de negocios.