



Mini Ebook coleccionable

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

N° 06

“ **Silencio...** ”

Cuando dejar de hablar se transforma en una estrategia.

persuadir vender encantar negociar convencer acordar liderar seducir

Hablamos demasiado

- En ventas queremos explicar.
- En negociación queremos argumentar.
- En liderazgo queremos responder.
- Y muchas veces ahí está el problema.

El silencio también comunica

- Callar no es quedarse sin argumentos.
- A veces es exactamente lo contrario:
- Es tener la seguridad de no necesitar llenar cada espacio.

Pregunta ...y cállate

- Una buena pregunta necesita espacio.
- Pregunta.
- Mira.
- Escucha.
- No respondas tú mismo a tu propia pregunta.
- ...

El silencio después del precio

- El valor de la propuesta es \$10 millones.
- Silencio.
- No justifiques.
- No agregues beneficios.
- No ofrezcas un descuento.
- Deja que el cliente responda.

No negocies contra ti mismo

- Haces una propuesta.
- El otro guarda silencio.
- Te incomodas.
- Y dices:
- Bueno... quizás podríamos mejorar un poco las condiciones.
- Acabas de negociar contigo mismo.

El silencio hace hablar

- Las personas suelen sentirse incómodas con los silencios.
 - Y entonces explican.
 - Aclaran.
 - Justifican.
 - Entregan información.
-
- Información que quizás nunca habrías obtenido hablando.

El silencio también persuade

- Persuadir no siempre significa encontrar mejores palabras.
- A veces significa crear el espacio para que el otro:
- piense,
- hable,
- se escuche...
- y llegue por sí mismo a una conclusión.

También sirve para liderar

- Tu colaborador llega con un problema.
- Antes de darle la solución, pregunta:
- ¿Qué harías tú?
- Y después...
- cállate.
- Tal vez descubras que no necesitaba una orden.
- Necesitaba pensar.

Aprende a soportar la incomodidad

- El silencio puede parecer eterno.
- Pero muchas veces solo han pasado tres segundos.
- No tengas miedo de la pausa.
- Quien tolera mejor el silencio suele tener más control de la conversación.

Silencio...

- No es quedarse sin nada que decir.
- Es saber cuándo ya dijiste suficiente.
- Porque a veces la frase más persuasiva es la que decides no decir.
- ¡Qué buena idea se me ocurrió a ti!

Conectemos



Julio Mujica

Suscríbete al newsletter 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.