

Workshop

CÓMO METERTE EN LA MENTE DE TUS
CLIENTES A TRAVÉS DE LAS PALABRAS





Comunicación

LENGUAJE HIPNÓTICO





NO VAS A HIPNOTIZAR *se trata de ser sutil*

Desde la hipnosis Eriksoniana, a la comunicación de influencia.

El volante del coche lo tiene siempre tu cliente potencial, tú tan solo eres el copiloto que le va a dirigir al destino que deseas que llegue.

Ejemplos

TU REALIDAD NO ES LA SUYA

- ✓ En ese lugar/ situación/ momento... que solo tú sabes.
- ✓ Lectura mental "Te sentirás, estarás pensando, te estarás preguntando..."
- ✓ "Cuánto más horas trabajas y más te sientes XXX más ves la necesidad de pasar a..."
- ✓ "Y ahora que ya has visto que tu problema es XXXX y que necesitas XXXX ¿qué te parece si vamos a ver cómo lo solucionamos?"
- ✓ Causa y efecto "Estar continuamente mirando los precios de tu competencia, te está haciendo que cada vez más y más caigas en el error de no valorarte como te mereces"





Comunicación

LENGUAJE PERSUASIVO





NUNCA MANIPULES *influencia para bien*

Desde la hipnosis Eriksoniana, a la comunicación de influencia.

El volante del coche lo tiene siempre tu cliente potencial, tú tan solo eres el copiloto que le va a dirigir al destino que deseas que llegue.

Ejemplos

HACIA UNA ÚNICA ACCIÓN

- ✓ Se utiliza en política, publicidad y ¡todas las madres del mundo!
 - ✓ El mecanismo más utilizado, son las falacias y apelar a las emociones se forma breve y concisa.
 - ✓ Opción directa o indirecta (anclajes en comunicación, visual, identidad verbal...)
 - ✓ No olvides nunca que el lenguaje persuasivo te acompaña para que realices una acción. Por lo que ten claro hacia dónde vas.
- Planta "semillas".
- ✓ Ten muy claro tu arquetipo de marca y la personalidad de tu cliente ideal para emplear las frases que más van a conectar.





Comunicación
STORYSELLING





EVERYONE
HAS A STORY

EL PODER DE LAS *historias*

Las historias son el método más directo y efectivo para que el cerebro reproduzca emociones y vivencias a través de las neuronas espejo.

De hecho, se ha demostrado que las historias producen una mayor segregación de oxitocina.

Ejemplos

ESTRUCTURA

- ✓ Llamada de atención.
- ✓ Genera el contexto (describe el problema de tu cliente)
- Dato de inflexión (primer obstáculo para elevar conciencia)
- ✓ Desenlace (forma de solucionarlo)
- ✓ Llamada a la acción



Ejemplos

EMAIL MARKETING

- ✓ Autoridad
- ✓ Conexión + pertenencia



