



**lanzade ras**  
*tema 3: habilidades*  
**módulo 10**  
**convence**





tema 3-habilidades  
**módulo 10**  
semana 3 | día 2

# lanzadebras

lánzate á aventura de emprender

## índice do módulo

### ÍNDICE TEMÁTICO

semana 1 | *identidade*

semana 2 | *persoas*

semana 3 | *habilidades*

semana 4 | *estratexia*

semana 5 | *mercadotecnia*

semana 6 | *creatividade*

semana 7 | *xestión*

semana 8 | *marca personal*

semana 9 | *comunicación*

### ÍNDICE MODULAR

módulo 9 | *motiva*

módulo 10 | *convence*

módulo 11 | *negocia*

módulo 12 | *fideliza*

### ÍNDICE DO MÓDULO

resumo teórico | *páxina 04*

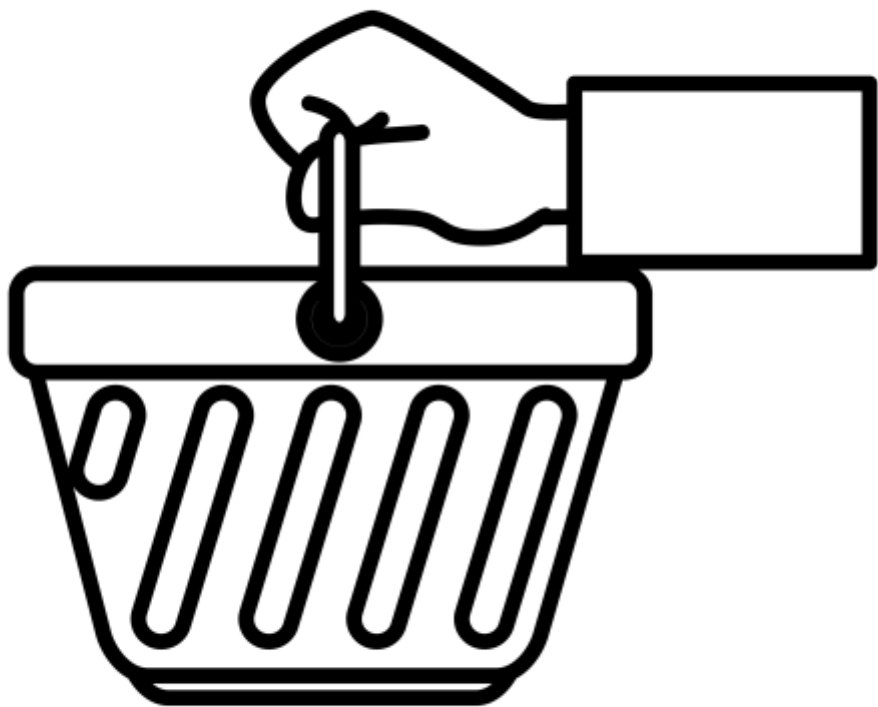
exemplo | *páxina 08*

videotutorial | *páxina 09*

**GramolaEmprendedora**



Escoita  
**Gladiator**  
BSO





tema 3-habilidades

módulo 10

semana 3 | día 2

lanzadebras



o imprescindible para lanzarse á piscina

resumo

É un momento histórico no que a profesión comercial é entendida ata no asunto das ofertas de traballo, inventándonos para aludir a ela nomes tan ridículos como ``executivos de contas´´. Seguramente expliquei centos de veces o símil que a continuación paso a desenvolver. Con el busco sempre ilustrar a nobreza, a necesidade e o atractivo da actividade comercial desde a ilustración dun escenario tan mundano como cotián.

Poñámonos en situación. Unha da mañá. Discoteca de moda. En fronte, a uns cuantos metros, a persoa que che gusta coa que nunca che atreviches a falar. Pero encántache. O que darías por conquistala! Que fas?

O primeiro é reclamar a súa atención. A pista está chea de persoas similares a ti. Algunhas, as máis agraciadas a priori teñen parte da atención garantida. Outras, as menos, téñeno que currar algo máis para gañarse un simple cruzamento de miradas. Inxusto. Seguro! Pero quen dixo que a vida sexa xusta? A vida é así! Unha xungla repleta de ``feras´´ á espera de presas. Se triunfas na túa primeira conquista, que non é outra que reclamar por uns instantes a atención da persoa de en fronte, entra en xogo a segunda fase: debes suscitar o seu interese. Porque se tan só chamaches a súa atención pero non lle interesas, Para que tanto esforzo? Agora ben. Os seus intereses dependen máis dela que de ti. Quizais por iso é tan importante, antes de desprezar as





tema 3-habilidades  
**módulo 10**  
semana 3 | día 2  
**lanzade bras**



o imprescindible para lanzarse á piscina

## *resumo*

túas armas, escoller ben en quen che fixas. Se lle interesan altas e es unha persoa baixa?; se lle interesan riseiros e es máis ben seriota?; Pois que queres que che diga. Ou che quitas da chistera a quinta esencia do interese do sexo oposto ou che auguro un longo período de pico e pa.

Imaxina que, por afinidade, traballo ou ambas cousas, consegues concentrar o seu interese. Ai amig@! O malo é que interese non é o mesmo que desexo. Porque interese tense por moitas cousas. Pero ti o que queres é que che desexe, porque sabes que só un desexo insuperable levaralle á acción de achegarse e bicarche, que é o que en realidade perseguías desde o principio. Por tanto tes que facer que che desexe. E para iso debes poñer toda a carne no asador, liberando esa alma sedutora que levas dentro e facéndolle desprezar todas as súas armas.

Atención, interese, desexo e acción. AIDA. O vector da convicción; a secuencia da actividade comercial. A que esperar para experimentalo cos teus clientes? Porque lembra para que nunca se che esqueza: Sen AIDA non hai clientes; sen clientes non hai vendas; sen vendas non hai ingresos; sen ingresos non hai negocio e sen negocio non hai empresa. lembra, equilibra as 3 solvencias para dar cunha peza razoablemente estable.



tema 3-habilidades

módulo 10

semana 3 | día 2

# lanzadétras

aprender do que outros fixeron con mestría

## exemplo

### NOKIA DIVERSIFICA

Para tratar o tema da comercialización, recurrimos á estratexia de diversificación da marca NOKIA. Esta compañía finlandesa puxo en marcha un plan onde apostaba polo consumidor como guía de mercado. Así, en tanto que desenvolve o seu negocio nun mercado que estaba a rexistrar unha gran desaceleración, decidiu derivar o seu negocio cara aos servizos ao consumidor.

O teléfono móvil converteuse nunha ferramenta básica para acceder aos contidos de publicidade. E Nokia baseou a súa estratexia nesta nova oportunidade ou niño de negocio.







# lanzadétras

fotogramas que valen máis que mil verbas

## videotutorial

### VOU VENDELO TODO

<https://www.youtube.com/watch?v=oXcXfindoylM>



a videoteca de Alba

No fragmento da película “O ano da garrapata” podemos ver como o xefe motiva aos comerciais da empresa dunha forma agresiva para que tenten vender o máximo posible. A motivación nos traballadores de calquera entidade é importante para lograr os obxectivos con satisfacción, xa que está demostrado que traballar con gañas aumenta a efectividade.

Nesta escea podemos ver unha motivación de grupo que fai efecto sobre a maior parte dos participantes. E a pesar de que tal vez o ton da charla non sexa o máis adecuado, debemos remarcar a importancia de pertenza ao grupo.

[www.lanzadeiras.com](http://www.lanzadeiras.com)



XUNTA  
DE GALICIA