

SEMINARIO PRESENCIAL O VIRTUAL

SPIN SELLING & MODELO ANZUELO

VENTA CONSULTIVA, EXPERIENCIA DEL CLIENTE Y CONEXIÓN EMOCIONAL QUE SÍ VENDE

(Duración 8 horas o a requerimiento personalizado del cliente)

DESCRIPCION

Esta área transforma la interacción comercial en experiencias memorables que generan lealtad y conversión, combinando empatía genuina, comunicación estratégica y manejo emocional bajo presión. A través de vivencias corporales y relacionales del Método Psiquis, los participantes convierten cada contacto con el cliente en una oportunidad de conexión profunda que impulse decisiones de compra conscientes.

DIRIGIDO A:

Profesionales, líderes, coordinadores, equipos de trabajo o cualquier persona interesada en mejorar sus habilidades para brindar una experiencia memorable a sus clientes con excelencia.

OBJETIVO GENERAL:

Que los participantes **comprendan, vivan y apliquen** el modelo **SPIN Selling** y el **Modelo Anzuelo**, fortaleciendo su capacidad de **escucha empática**, detección del dolor del cliente y construcción de propuestas de valor, para **incrementar sus ventas a través de un Customer Experience de excelencia**

Metodología Psiquis:

- **ÁREA DE JUEGO O ROLE PLAY:** Movimientos corporales de los participantes relacionados a la temática como primera herramienta de aprendizaje.
- **ÁREA DE MESAS CREATIVAS:** Lectura de casos reales, videos, test de autodescubrimiento; y autoanálisis con preguntas reflexivas y su aplicación efectiva en sus vidas personales y profesionales para empoderarlos a la excelencia.
- **ÁREA DE GRUPO DE APOYO Y TERAPIA DE INTEGRACIÓN:** Los participantes en unidad se comunican e identifican el problema y sus soluciones, para realizar sus cartas compromiso y plan.



TEMARIO

MÓDULO 1. Conciencia comercial y experiencia del cliente (**Vender no es convencer, es conectar**)

Contenidos:

- ¿Qué es la venta consultiva y por qué sí funciona hoy?
- Evolución de la venta tradicional a la venta basada en experiencia
- Customer Experience como ventaja competitiva
- El impacto emocional de la venta en la decisión del cliente
- Introducción al **Modelo Anzuelo**

◆ Metodología Psiquis

Área de Juego / Role Play (Cuerpo):

Dinámica corporal para experimentar:

- Venta agresiva vs. venta consultiva
- Desconexión vs. conexión emocional
- Escuchar vs. hablar en automático



Objetivo: romper paradigmas de venta y abrir conciencia comercial.

MÓDULO 2. El Modelo Anzuelo y su vínculo con SPIN Selling (**Conectar con el cerebro que decide**)

Contenidos:

- ¿Qué es el Modelo Anzuelo?
- ¿Por qué se asocia a un Customer Experience de excelencia?
- Neuroventa básica:
 - Cerebro reptiliano
 - Cerebro límbico
 - Cerebro racional
- El “dolor” como detonador de la decisión de compra
- Resultados y valor que el modelo aporta al cliente



Metodología Psiquis

Área de Mesas Creativas (Mente):

- Análisis de casos reales de venta
- Videos cortos de experiencias exitosas
- Preguntas reflexivas:
 - ¿Qué anzuelo uso hoy?
 - ¿Conecto con necesidad o solo con producto?
 -

MÓDULO 3. El Modelo Anzuelo en 4 etapas (SPIN en acción) **(De la exploración al compromiso)**

Contenidos:

- Identificación preliminar del problema del cliente
 - Conexión inicial y generación de confianza
 - ·Activación del cerebro límbico–reptiliano
- Investigación causa–consecuencia
 - Encontrar el verdadero dolor del cliente
 - Aplicación profunda de la escucha activa–empática
- Propuesta de solución con valor
 - · Traducir características en beneficios emocionales y funcionales
 - · Soluciones alineadas al dolor detectado
- Generación del compromiso de venta
 - · Señales de compra
 - · Cierre natural basado en valor, no presión



Metodología Psiquis

Role Play guiado:

- Escenarios reales de venta
- Observación y retroalimentación consciente
- Ajuste del discurso desde la empatía

MÓDULO 4. SPIN Selling: las preguntas que hacen “morder el anzuelo” **(El poder de preguntar bien)**

Contenidos:

- · Introducción al modelo **SPIN Selling**
- · Tipos de preguntas y su impacto:

◆ Preguntas de Situación

- · Comprender el contexto sin interrogar

◆ Preguntas de Problema

- ·Detectar insatisfacciones reales

◆ Preguntas de Implicación

- Profundizar en consecuencias y urgencia

◆ Preguntas de Necesidad de Solución

- Llevar al cliente a verbalizar el valor de la solución
- Errores comunes al preguntar
- Cómo escuchar lo que no se dice



Metodología Psiquis Mesas Creativas + Práctica:

- Diseño de preguntas SPIN según su producto o servicio
- Ajuste del lenguaje emocional y consultivo

MÓDULO 5. Integración, acción y compromiso comercial **(De la teoría a la venta real)**

Contenidos:

- Integración del Modelo Anzuelo + SPIN Selling
- Diseño del **Plan de Acción Comercial Personal**
- ¿Qué voy a cambiar en mi forma de vender?
- ¿Cómo mejoraré mi Customer Experience?
- Indicadores personales de mejora en ventas



Metodología Psiquis Área de Grupo de Apoyo y Terapia de Integración (Emoción):

- Compartir aprendizajes y bloqueos
- Identificación de miedos y creencias en la venta
- ·**Carta compromiso y plan de acción**

BENEFICIOS ORGANIZACIONALES:

- Se mejora la visión reflexiva de la importancia de un servicio a cliente de excelencia, consciente e integral comprometido con la mejora continua.
- Se hará una reflexión sobre las habilidades claves para aplicarlo al éxito personal y profesional

FORMA DE EVALUACIÓN:

- Retroalimentación y participación activa de los asistentes a la charla de forma dinámica.
 - Breve reflexión final de los puntos vistos y el compromiso final del participante.
-

FACILITADORA:



Msc. Solange Mayo – Consultora Internacional

- Licenciada en Comunicación Social. Mención en Publicidad y Relaciones Públicas con honores.
- Magíster en Gerencia de Mercadeo (URBE), con amplias investigaciones en el área de Comportamiento del Consumidor, raíz de la cual emerge la creación del Método Psiquis y su implementación a nivel internacional en países como: Venezuela, Panamá, Costa Rica, Nicaragua, Brasil, Ecuador, y Colombia.
- Creadora del Método Psiquis y quien en más de 22 años de experiencia lo ha aplicado exitosamente a Nivel de Escuelas de Negocios en Latinoamérica y Centro América, la base de la creación fue en la Universidad de Surrey-Inglaterra como resultados de una propuesta de investigación.
- Periodista, investigadora, escritora y conferencista internacional. Productora nacional independiente y conductora, que la ha llevado a países como: Grecia, España, París, Noruega, Holanda, Inglaterra.
- Escritora de artículos especializados en el área de mercadeo, marcas y franquicias para la revista internacional OGGI MARCAS Y FRANQUICIAS con presencia en EEUU, Panamá y Bogotá.
- Comunicadora Bilingüe y responsable del desarrollo de equipos y líderes en ventas y tele ventas en pro de contribuir al crecimiento profesional y productivo empresarial de más de 3600 empresas a nivel latinoamericano.