



# EN EL MUNDO DE LAS VENTAS NO TODO ESTÁ DICHO

## — PSICOANÁLISIS Y EFT TAPPING

"El 95% de las decisiones que tomamos se gestan en el subconsciente."

Dr. A.K. Pradeep

En el complejo y dinámico mundo de las ventas, comprender el psiquismo tanto del comprador como del vendedor es esencial para alcanzar el éxito.

Un programa de ventas basado en este entendimiento profundiza en los factores emocionales y psicológicos que impulsan las decisiones y comportamientos de ambos actores.

Reconociendo que la **persona es el único factor inmutable** en el proceso de venta, este enfoque proporciona una ventaja competitiva única y sostenible en el tiempo.





## — EL ENFOQUE DE VENTAS CAMBIA CONSTANTEMENTE

Las tecnologías facilitan las tareas diarias en el mundo de las ventas. Además, potencian la capacidad de los equipos para tomar decisiones informadas y estratégicas, subrayando la **necesidad creciente** de su integración en los procesos de ventas.

## — EL INCONSCIENTE DEL COMPRADOR COMO FUENTE DE RESISTENCIA Y OPORTUNIDAD

Hay algo **fundamental e inmutable** en el proceso de venta/compra: el **factor humano**. El proceso de compra está influenciado por el psiquismo del comprador, basado en emociones y percepciones más que en características del producto o precio. Comprender y conectar con las necesidades internas del comprador es crucial para una estrategia de ventas efectiva.



## — LAS PERSONAS SE MOVILIZAN PARA LLENAR VACÍOS EMOCIONALES

El acto de la venta satisface necesidades prácticas y emocionales tanto para el vendedor como para el comprador.

Los compradores buscan productos que satisfagan deseos emocionales, como reconocimiento, pertenencia o autoestima. Mientras que para los vendedores, el éxito en las ventas llena vacíos relacionados con la autoimagen, la realización personal y la validación profesional. Por lo tanto, las dinámicas emocionales son fundamentales en el proceso de venta.





# LA SALUD MENTAL DEL VENDEDOR

---

# FACTORES CLAVE QUE INFLUYEN NEGATIVAMENTE EN EL VENDEDOR

Para el vendedor, lo primero es **asegurar la venta**. Este punto potencia que el sujeto muchas veces se encuentre dividido entre sus valores, sus creencias, sus expectativas y sus necesidades.

Inconscientemente todas las experiencias vitales están presentes en cada labor comercial, y, hasta ahora, no se suelen otorgar herramientas de auto aplicación para mejorar el **psiquismo del vendedor**.

La **frustración** del vendedor surge principalmente por la falta de ventas, metas inalcanzables, y la constante presión para cumplir objetivos,

Oros factores son el rechazo de los clientes, la discrepancia entre el esfuerzo invertido y los resultados obtenidos,

Esta frustración puede llevar a la desmotivación y afectar negativamente su desempeño y bienestar



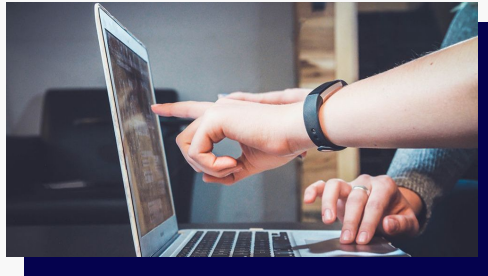
# OBJETIVOS



# FACTORES MENTALES PARA MEJORAR EL DESEMPEÑO DEL VENDEDOR



Contar con herramientas altamente eficaces para eliminar de forma contundente bloqueos y creencias limitantes.



Aumentar la empatía y la conexión con los clientes con dotes de persuasión inconscientes.



Mejorar la confianza y el estado de ánimo del vendedor con determinación y enfoque positivo en la venta.



Dominar técnicas de autoaplicación para manejar el rechazo y el miedo al fracaso con confianza.



# MÓDULOS

1

Distrés y sus consecuencias en la conducta.



Identificación personalizada de las Fuentes de Estrés.  
Reconociendo el Impacto del Estrés en el Rendimiento Laboral VS Personal  
Herramientas de Autoevaluación y autoconciencia.

2

Estrategias de gestión emocional / mental



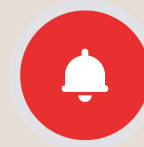
Fundamentos del psiquismo humano.  
Condicionamiento de nuestro pasado en la toma de acción.  
Técnica EFT Tapping.

3

Papel de la lógica conductual del subconsciente en la conducta humana



Lógica conductual del subconsciente:  
Clasificación de los sentimientos.  
Triángulo dramático de Karpman  
Saliendo de las conductas de supervivencia.  
Objetos pulsionantes.  
Dialécticas mentales y escenas primarias en cada situación.



# FORMACIÓN SEMIPRESENCIAL







## FORMACIÓN GRUPAL

### — TEORÍA GENERAL

Sesiones grupales, donde se explican los conceptos genéricos de la formación.

## FORMACIÓN INDIVIDUALIZADA CON UN ENFOQUE PERSONALIZADO

### — LLEVANDO LA TEORÍA A LA PRÁCTICA

Las sesiones personales sirven para aprender las técnicas de auto aplicación desde el ejemplo personal de cada participante.

# GRUPO

## — TEORÍA GENERAL

Grupo formado por 10-12 personas  
Duración de la formación grupal: 48 horas.

# ENFOQUE PERSONALIZADO

## — LLEVANDO LA TEORÍA A LA PRÁCTICA

Individual: cada persona tiene 4 clases de 1 hora  
con el tutor vía zoom.

Duración: 40-48 horas.

Opcional horas extras si fuese necesario.



# NOS GUSTA COMPRAR, PERO NO QUE NOS VENDAN



## BENEFICIOS DEL PROGRAMA



En resumen, un programa de ventas basado en el psiquismo de compradores y vendedores reconoce firmemente la importancia de **la persona como el factor central y constante en el proceso de venta.**

Al invertir en un programa que profundiza en la psicología humana, las empresas pueden asegurar un enfoque más holístico, efectivo y sostenible, logrando así un éxito duradero y significativo en el competitivo mundo de las ventas.



**¡GRACIAS!**

[www.astpo.org](http://www.astpo.org)



**+34 601 76 10 54**