



**READ MATTHEWS**  
TRAINING IN MANAGEMENT & COMMUNICATION SKILLS

## In form

In Form no. 22

### Deprisa, Deprisa

La puerta del ascensor se abre y entra el Director General de una empresa a la que has estado intentado convencer durante todo el año para que se haga cliente. ¿Cómo deberías reaccionar?

1. Rebuscar tu tarjeta de presentación
2. Empezar a pensar deprisa
3. Tocar el botón de alarma

No puedes quedarte sin palabras en el momento en que las puertas de la oportunidad se abren ante ti. Puede que no se vuelvan abrir jamás; tienes que aprovechar el momento. ¡Ahora o nunca! ¡Carpe diem! Lo que necesitas es una buena "presentación de ascensor". Una presentación de ascensor dura unos 30 segundos - el tiempo que pasa en subir o bajar unos diez pisos un ascensor - y deja un mensaje impactante y preciso.

Una "presentación de ascensor" identifica:

- Qué clase de clientes atiendes
- Los beneficios que obtienen por trabajar contigo
- Uno o dos factores diferenciales que hacen que destagues por encima de la competencia

Una buena presentación de ascensor funciona porque capta inmediatamente la atención - ¡recuerda que solo tienes 30 segundos! - y se centra en las necesidades de tu potencial cliente.

Subamos en nuestro ascensor y veamos cómo puedes construir tu propia presentación de ascensor.

#### **Planta Baja - La puerta del ascensor se abre y entra el Director General detrás del que has estado yendo todo este tiempo**

Empieza por describir a tu cliente tipo. Identifica dos o tres problemas que hacen que tus clientes acudan a ti. Dilo de tal manera que el Director General piense "Mmmm... se parece mucho al caso de mi empresa", o "Mmmm... se parecen a los problemas que estamos teniendo ahora". Algo como:

*Trabajamos con empresas que requieren mejorar la comunicación y las habilidades inter-personales de sus empleados en inglés y español...*

#### **Tercer Piso**

Describe los beneficios que tus clientes obtienen cuando solventan esos problemas... desde las ganancias en inversión a la racionalización de la administración o de los procedimientos de producción. Depende del producto o del servicio que estés vendiendo. Recuerda: nada motiva más a la gente que mostrarles como pueden mejorar su rendimiento presente. Algo como:

*... Especialmente si están buscando cómo hacer llegar ideas y propuestas con mayor claridad y persuasión en reuniones o presentaciones, y cómo eliminar el tiempo y el dinero perdidos por dificultades de*

*comunicación interna...*

A estas alturas el Director General debería estar pensando: "¡Eh! ¡Me gustaría tener resultados así!"

**Sexto piso - Sólo quedan quince segundos... Es el momento de decirle al Director General lo que haces**

*... READ MATTHEWS tiene una variada oferta de servicios de formación diseñada a medida en inglés y español.*

**Décimo Piso: expón al Director General qué te diferencia de la competencia**

*READ MATTHEWS te garantiza que alcanzarás una mayor confianza en tus habilidades comunicativas orales y escritas, tanto en español como en inglés. Y además aportamos una perspectiva internacional y multicultural a todos nuestros servicios de formación.*

El Director General estará ahora pensando "Mmmm... tal vez deberíamos hablar. Mi proveedor actual no me ofrece esa clase de..."

Probablemente nunca harás uso de una "presentación de ascensor" en un ascensor real - ¡aunque sabemos de personas que lo han hecho! - pero es un modo excelente de estructurar una presentación breve o una propuesta de ventas. La "presentación de ascensor" pone el foco de atención ahí donde debe: en tu potencial cliente.

Si quieres saber más, por qué no te apuntas a uno de nuestros Seminarios Abiertos. Encontrarás más información en [www.readmatthews.com/opencourses](http://www.readmatthews.com/opencourses)

READ MATTHEWS Lope de Vega 36, 28014 Madrid, España  
e-mail: [rm@readmatthews.com](mailto:rm@readmatthews.com) - Teléfono: (+34) 914 292 115 - Fax: (+34) 913 691 965  
© Read Matthews. Página actualizada el 5/5/08