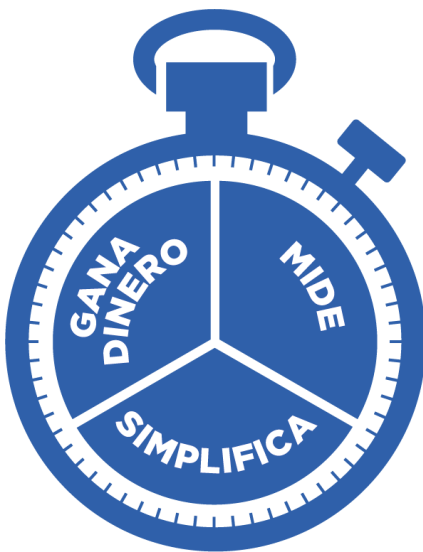


Álvaro Navarrete

Convierte tu Pyme en una Super Pyme y gana más con menos esfuerzo

#E5. Aprende a vender tu idea

internamente: Cómo convencer a tu jefe con una propuesta de valor efectiva.



- Mejora tus habilidades persuasivas.
- Aprende a construir y defender propuestas sólidas.
- Gana apoyo para tus ideas.
- Comunícate mejor con su jefe..

ÁLVARO
NAVARRETE
SUPER PYME



#5. Aprende a vender tu idea internamente: Cómo convencer a tu jefe con una propuesta de valor efectiva.



¿Cómo conseguir que tu jefe te compre una idea? El objetivo de presentar una propuesta de valor convincente a un superior es persuadirlo de la importancia y valor de una idea o solución para la empresa. La finalidad es obtener el apoyo y la aprobación del superior para implementar la solución propuesta, lo que podría ocasionar mejoras en la eficiencia, reducción de costos, aumento de la productividad, etc.

1. **Identifica el problema u oportunidad:** Lo primero que el empleado debe hacer es identificar un problema u oportunidad en la empresa que pueda abordarse o aprovecharse mediante una idea o propuesta.
2. **Desarrolla una solución:** Una vez identificado el problema u oportunidad, el empleado debe desarrollar una solución concreta y factible. Esta solución debe abordar directamente el problema u oportunidad identificado y tener un claro beneficio para la empresa.
3. **Prepara un argumento convincente:** El empleado debe preparar un argumento convincente que explique por qué su solución es valiosa para la empresa. Debe presentar los beneficios de la solución de manera clara y específica, incluyendo los posibles ahorros de costos, el ROI, mejoras en la eficiencia, aumento de la productividad, etc.
4. **Conoce a tu audiencia:** El empleado debe conocer a su audiencia, es decir, su superior, y sus necesidades y prioridades específicas. De esta manera, puede adaptar su argumento y presentación para hacerla más relevante y atractiva para su superior.
5. **Presenta tu propuesta con convencimiento:** Finalmente, el empleado debe presentar su propuesta de manera clara y persuasiva a su superior, y estar preparado para responder a cualquier pregunta o inquietud que pueda surgir.

6. **Ejemplo de propuesta de valor para la empresa:** Si la empresa está experimentando una alta tasa de rotación de empleados, un empleado podría proponer la implementación de un programa de mentoría para nuevos empleados. La propuesta de valor podría incluir: reducir los costos de contratación y capacitación al disminuir la rotación de empleados, mejorar la integración y retención de nuevos empleados, y mejorar la eficiencia y productividad de los equipos de trabajo.

Además, se podría señalar que el programa de mentoría es una práctica común en otras empresas exitosas en el mismo sector y que puede ayudar a la empresa a ser más competitiva.

TIEMPO ESTIMADO: 1 hora.

APLICACIÓN PRÁCTICA Y SEGUIMIENTO:

- Utiliza una escala de calificación para evaluar elementos como la claridad del problema que se aborda, la solidez de la solución propuesta, la relevancia de los beneficios presentados, el ROI por ejemplo, y la eficacia de la llamada a la acción.
- Durante las presentaciones o simulaciones, plantea objeciones y evalúa cómo los participantes reaccionan. Califica su desempeño en cuanto a la rapidez, precisión y confianza en sus respuestas.

MIS NOTAS PARA ASEGURAR QUE “muevo el culo”:



MÉTODO MSG
MIDE, SIMPLIFICA Y
GANA DINERO
Sistematizo tu negocio
antes de 90 días
gracias a mi método
en **TRES pasos:**



Si este ejercicio te ha parecido útil, ¡te va a encantar lo que te espera en mi página web!

Está repleta de consejos prácticos, ejemplos y estrategias que he desarrollado con mis clientes durante los veinte últimos años y que te ayudarán a convertir tu Pyme en SUPERPYME.

¿A qué esperas para seguir creciendo?

Recuerda siempre el poder del once, porque uno más uno, no son dos, sino once 😊



Contacta conmigo si quieres formar parte de ese 3 % de empresarios que además de ganar dinero, también tienen tiempo para disfrutar gastándolo.

alvaronavarrete.com