



# Tecnológico de estudios superiores de Jilotepec Estado de México

---

## **Ensayo del libro:**

Vende a la mente y no a la gente

[diasshania8@gmail.com](mailto:diasshania8@gmail.com)

Alumna Shania Kinnereth Diaz Moya

Licenciado Juan Alberto Martínez Zamora


Grupo: 3401

Fecha: 19 – Abril - 2024

NOMBRE: Shania Kinnereth Diaz Moya

GRUPO: 3401

PERIODO: 2024 - 1

RÚBRICA DE EVALUACIÓN ISIC Tecnológico de Estudios Superiores de Jilotepec		Puntaje		 Comentarios
DOCUMENTO: ENSAYO		Máxima	Obtenida	
PORTADA				
Nombre del estudiante y correo e		2		
Título de la actividad		2		
Nombre del Profesor		2		
Fecha		2		
Forma				
Tipografía homogénea Arial 11		2		
Espaciamiento de párrafos y sangrías 1.5 pts.		2		
Ortografía y redacción				
Ortografía: Un punto menos por cada error. Hasta 5 errores.		8		
Redacción: Ideas claras, lógicas y secuenciadas en todos los párrafos (Dos puntos menos por cada idea sin redacción adecuada).		10		
Introducción				
Breve expresión del objetivo del ensayo y lo que se va a presentar en dicho.		10		
Desarrollo				
Presentación organizada y argumentada del análisis del texto estudiado, ya sea parafraseando al autor, ejemplificando, analizando situaciones o trasladando en conocimiento a experiencias laborales.		45		
Conclusiones				
Esta sección expresa en forma breve los comentarios finales, opiniones y/o resultados a que los llevó el análisis efectuado.		15		
Tiempo de entrega				
No se califican entregables fuera de tiempo.				
Límite de palabras si aplica				
En caso de haber sido solicitado un número de palabras específico, verificar la cantidad de dichas con una tolerancia de +/- 30. En caso de no cumplirse restar 5 décimos por cada 30 palabras de más o de menos (No incluye portada).				
Calificación		100		

## Introducción

A continuación, podremos ver un ensayo sobre algunas ideas importantes del libro “Vende a la mente no a la gente” el cual no da consejos y nos muestra como es mas importante conocer la biología de un ser humano para venderle algo antes que solo aprendernos de memoria muchos discursos que en su mayoría son cliché y no llegan a conectar en nada con el cliente al que queremos persuadir y convencer de que consuma nuestro producto sea cual sea el elemento que estemos ofreciendo,

En la actualidad podemos estar llenos de información como clientes en muchos establecimientos y ocupados en buscar nuevas cosas que nos ayuden a facilitarnos la vida, pero si queremos ser un excelente vendedor debemos darnos cuenta que no todo esta echo para todos, algunas cosas solo son para niños, otras para adultos y cada uno de ellos tiene la distinta forma de ser persuadido por nosotros que vamos a ser el vendedor, ya que, no le vamos a decir lo mismo a un niño de 5 años que a una persona de 40, para esto debemos de hacer ciertas cosas para saber como conectar con nuestro cliente, lo cual es lo que veremos a continuación.

## Desarrollo

Uno de los primeros aspectos que podemos ver en este libro es la forma en la que en la actualidad los vendedores no se toman un verdadero tiempo para analizar la forma en la que deben de convencer a sus clientes para poder conseguir varias ventas lo cual en este momento se centra en preocuparse mas por un discurso que la forma en la que debemos de tratar a nuestro cliente y como es que debemos de dirigirnos con el tanto por la edad, lo que se esta ofreciendo y como es que se debe de ofrecer esto a cada persona ya que un ejemplo claro que nos muestra es que las mujeres pueden llegar a sentir una gran necesidad de comprar algunos zapatos y es algo fácil persuadir con algún discurso o frase que les diga que cada par de zapatos las hará sentir de distinta manera ya que las mujeres al usar distintos tipos nos podemos llegar a sentir elegantes, inteligentes, sexys, sencillas y esto podemos aprovecharlo cuando una mujer viste de una forma e intentamos ver que es lo que busca para ofrecerlo y dar cumplidos y ciertas expectativas que va a cumplir al usarlos lo cual hará que el cerebro piense que los necesita a toda costa, a diferencia de los hombre en zapatos no se preocupan tanto por esto sino pueden llegar pares que los hagan sentir comodios y sea mas sencillo para un hombre escoger rápidamente.

Un ejemplo al inicio de este también es el punto de que cuando un hombre con esposa eh hijos busca comprar un carro el hombre va con la idea de comprar un carro sencillo, funcional, cómodo para todos los integrantes de la familia pero al ser un buen vendedor y tomar en cuenta ciertas cosas como que a los hombres se les puede convencer mas con el punto de buscar un carro el cual puede sentir poder, sentir superioridad ante los demás y que sea bastante estético ya que los hombres son mas visuales y se convencen mas por lo que ven se logra cambiar la opinión de este hombre para que termine comprando un carro deportivo el cual no puede subir a sus hijos por que solo cuenta con dos asientos, se gasto mas en este auto y no es tan funcional para cumplir las necesidades de una familia.

Una de las principales cosas que debemos de ver para no ser una empresa o persona mas que vende cierto articulo es ver la forma en la que podemos mejorar nuestro producto, sin referirnos necesariamente de innovar sino mostrar al usuario las distintas formas en las que algunas funciones del instrumento a vender puede solucionar cosas de la vida diaria que otras empresas no muestran y que lleguemos a ser una empresa que aun que venda algo parecido, las funciones y facilidades que nos proporcionan sea mejor que el resto de las empresas ya que si no es así técnicamente solo vamos a estar vendiendo un producto commodity el cual muchas veces por tener este problema tenemos que competir con las demás empresas solo vendiendo mas bajando el precio de nuestro producto cuando esto en realidad en una idea errónea que nos hace perder.

Para no tomar ciertas medidas drásticas al querer vender un producto y bajar los precios de esto que en realidad no haría perder y trabajar técnicamente gratis en tener ciertas estrategias de venta, las cuales no son discursos si no investigar como es que el cerebro de las persona es que realmente funciona y como es que podemos ganarnos la atención de las personas para posteriormente presentar el proyecto, mostrar por que los necesitan y saber que al consumirlo están haciendo un bien para ellos y para las personas que se encuentran a su alrededor, estas son algunas de las formas con las que podemos enganchar a los clientes para que consuman nuestros productos.

Tomando en cuenta un tema más de la biología nos menciona como es que las personas podemos llegar a decir o podemos pensar que en este aspecto contamos con 3 distintos cerebros los cuales son los que nos ayudan a tomar las decisiones donde un es el reptil, este actúa por instinto, el siguiente es el limbico el cual actúa más por emoción y por último el córtex el cual es la compra racional, en su mayoría la gente no sabe que comprar ni por que lo hace aunque la mayoría diga que si muy pocas personas realmente llegan a tener argumentos estructurados de por qué hicieron ciertas compras, en este caso es porque el cerebro reptil que es el que actúa mas por instinto y para sobrevivir es el que llega a tener mas dominio al momento de tomar decisiones de compra.

El cerebro que también es muy común verlo en las compras y ventas es el limbico el cual actúa mas por emociones, un ejemplo claro es cuando un vendedor esta tratando con una mujer que es madre le gusta o conecta mas con el vendedor que le presta atención a su hijo aun que el producto no sea para el pero no le da un trata como si el pequeño no estuviera en el lugar por lo que es una de las opciones que podemos tomar en cuenta, el poder hacer sentir a la persona como buena o que puede llegar a tener ciertos beneficios de una persona que muestra que pone atención en todos los aspectos y no solo en el que generalmente un vendedor común podría llegar a hacerlo, en este momento lo que estamos logrando es que el cliente nos de una mayor atención y que podamos mostrar con mas eficiencia nuestro producto y de la mismo forma al dar un buen trato vamos a lograr que cuando la persona vuelva a ir a la tienda le presentemos nuevos productos y tenga mas confianza en poder trabajar con nosotros cada que visite la tienda y esto nos ayudara a ganar mas dinero a largo plazo.

Posteriormente de llegar a tocar las emociones y empatizar con el cliente para mejorar su experiencia y ganarnos su confianza debemos de dar a conocer el producto donde las características que se deben de llegar a ser entendibles por el cliente ya que si no nos explicamos de una buena manera la persona llegara a sentir pena y querrá evitar el contacto o decir la verdad para evitar la vergüenza por lo que podemos perder una compra valiosa, un gran ejemplo que este nos daba era que una señora que necesitaba una laptop la cual

puede ser tal vez para su hijo o algún familiar pero tiene que presentarse ella a comprarla existe la posibilidad de que no entienda a que se refiere el vendedor al decir tiene un procesador Intel corei3 y tiene 16gb de ram por lo que la señora se sentirá ignorante y no sabrá que hacer y puede que prefiera irse, en cambio si le decimos que es una laptop bastante rápida y que puede tener distintas pestañas abiertas sin necesidad de cerrar otras ya que tiene los suficientes requisitos para ser rápida y optima lo entenderá mejor y aun que no se den las especificaciones nos tendrá mas confianza por decirnos que es con lo que cumple esta laptop y será mas probable que ganemos una compra y un cliente que nos tenga confianza que nos puede buscar cuando vuelva a necesitar ayuda en la tienda.

Otro aspecto que podemos tomar en cuenta es presentar 3 opciones distintas las cuales pueden llegar también a impactar en los distintos tipos de cerebros mencionados anteriormente, un ejemplo mas claro es cuando nos cuenta la forma en que al vender mochilas se muestran distintas opciones de mochilas donde una puede tener un estilo rebelde y que le gustaría a las personas para sentirse poderosas, tener poder o algo parecido sintiendo que cumplen o satisfacen una necesidad ante la sociedad, otra opción donde se muestra una mochila que puede llegar a tener mas espacio y tiene la apariencia que la podría usar una persona inteligente, esta podría ser una compra racional, ya que, cumple con la necesidad de tamaño y una buena apariencia y tiene otra opción donde tiene un 2x1 pero una de las mochilas al tiene su amigo y no planeo llevar la misma mochila que él, por lo que opta por comprarse la mochila que tiene una apariencia para personas inteligentes y cumple con el tamaño adecuado.

Gracias a varias técnicas de ventas y el hacer sentir con confianza e inteligencia a los clientes nos cuenta como es que puede llegar a vender proyectos los cuales no pueden llegar a ser de tan gran utilidad pro el punto de hacer sentir que están pagando algo importante por un proyecto para una empresa piensan que es una acción buena cuando el ve como gente no hace compras racionales por mucho dinero, es una de las cosas que nos puede llegar a sorprender incluyendo el punto de las personas que trabajan en servicios funerarios que no saben como ofrecer estos servicios a la sociedad sin pensar o mostrarse de una forma un poco egoísta o rara a la cual la sociedad no esta acostumbrada al marketing de técnicamente la muerte, pero Jürgen logra hacerlo con eso por lo que dice que si se puede lograr hacer con algo que parece imposible, vender ropa, zapatos etc puede llegar a ser bastante fácil.

Para lograr poder conseguir ciertas ventas necesitamos comenzar por analizar a la persona en cuanto entra a nuestro establecimiento, ver la forma en la que viste, lo que porta, como se expresa y demás nos ayuda a tener un 70% del trabajo para poder empatizar cn la persona ya solo falta hacer un par de preguntas para

lograr captar su atención según sea su actitud, y lo que necesite para posteriormente hacer que nos tenga confianza y ganar un cliente mas en el ambiente laboral general.

Otra de las estrategias de venta es contar historias para poder captar de una manera más rápida la atención de la persona, esto lo hacemos comenzando con una historia mala la cual sea algo sorprenderte para el cliente y ai conectemos con el para posteriormente contar una historia o un cambio que podría ser bueno y terminando con una historia neutral la cual deje ansioso al usuario para que quiera volver a consumir en el departamento o quiera hacer una intervención que tal vez entre en alguna de las historias y sepa que puede ayudar o cambiar algo gracias a su compra.

Uno de los peores escenarios en las ventas es el tener competencias donde se muestren como mejores a los clientes cuando no sea así, una de las cosas que nos muestra como ejemplo es el de las bicicletas donde por técnicas distintas que tenían en una carrera quedaba mal una marca la cual podría ser mejor y esto lo cambia agregando un mural en la tienda de bicicletas en donde muestra cada una de las cosas buenas que tienen sus bicicletas y como es que tienen mejores cosas, estos artículos los reparte con las personas que visitan la tienda, saca una copia del artículo y la entrega a la persona para que pueda leerla detenidamente en casa y asi cambiar la perspectiva de esa persona y probablemente ser recomendados por la sorpresa del artículo.

Otras técnicas de ventas y que podemos hacer para mejorar es dedicarnos tiempo para ver como hacer compras inteligentes, como es que debemos de ver la forma de ser mejor vendedor, conectar mas con las personas y esto puede ser con un discurso adaptado a la persona con la que estamos tratando, no es lo mismo tratar a un hombre que a una mujer por lo que tenemos muchas diferencias donde los hombres son mas visuales y las mujeres mas emocionales por que debemos de ver con que tipo de publico estamos tratando, si es introvertido o extrovertido y la forma en la que haremos que entre en confianza con nosotros para ganar su confianza y lealtad mas adelante.

## Conclusión

Gracias a este libro podemos ver las distintas formas en las que podemos vender productos pero esto también nos enseña mucho sobre como es que podemos vendernos a nosotros mismos a una empresa cuando deseamos conseguir un trabajo lo cual ya es bastante útil para una sociedad actual en la que necesitamos de un buen empleo y estamos en contra de muchas personas mas que desean pelear ese puesto, siempre hay que tratar de ser diferentes y hacer cosas que sean mejores o innovadoras partiendo de algo conocido para que la otra persona lo enlace y nos entienda evitando que esta persona nos evada y perdamos oportunidades tanto de trabajo como de venta.

Podemos hacer cambios desde casa, dándonos un tiempo para pensar en como podemos conectar mas, ser extrovertidos ya que es una de las cosas que puede ser algo necesaria para el lenguaje no verbal que domina mucho en este ámbito de las ventas ya que nos ayuda a empatizar mas con el resto de persona y este hará que las demás personas inconscientemente nos pongan atención en detalles pequeños como lo es voltear al mismo lado que el vendedor, el cual debe de estar todo el tiempo que ofrece el producto estar viendo para que cliente haga lo mismo y logremos esta compra.