



## GESTIÓN PROSPECCIÓN Y REDES

Contarás con estrategias para la correcta identificación de prospectos, así mismo le permitirá tener los conocimientos necesarios para realizar un seguimiento adecuado de las oportunidades, de modo de convertir dichas oportunidades en hechos más preciso para usted, junto a la identificación de redes.

---

Recuerda que prospección es la búsqueda de potenciales yacimientos de mineral, ya sea petróleo u otros. Todo esto hace referencia a cómo es la relación entre las empresas y sus posibles clientes, llamados comúnmente prospectos. En este caso, el prospecto es una persona que tiene una necesidad específica y busca cómo satisfacerla entre un abanico de posibilidades, es decir, todas las empresas que le pudieran brindar una solución, a través de como hayas llegado y captado su interés. La verdad es que cuando estás pensando en adquirir un producto o servicio; en este caso un automóvil; no quieres que te traten como un prospecto más, lo que quieres es que te escuchen y te den una solución efectiva a tus necesidades. Y aquí trabajaremos ello.

La auténtica prospección implica un primer contacto teniendo en cuenta que la persona no conoce tu verdadero potencial hasta que lleguen al canal de comunicación de apertura y recojo de información. Es decir, debes considerar el hecho de que la persona que te escuchará, no tiene idea de lo que tienes que decirle, y esa arma sirve para detener, impactar, enlazar y capturar.

---

Para lograr cada paso tiene que ser profundamente natural el canal y el modo de la conversación, al inicio, porque luego tiene que subir de nivel y prestar aún más atención.

Sin embargo, antes de trabajar en el impacto en la conversación, tienes que prepararte por completo, recuerda que tienes que presentarte como el mejor producto de todos, es decir, tienes que venderte de forma atractiva, junto a tu amplia habilidad de exposición, logrado a la exploración que averiguaremos durante este proceso. En este artículo trabajaremos juntos en la búsqueda de tus potenciales, acción que conlleva la aplicación de métodos y estrategias. El proceso inicia con:

## 1. Conóctete

Para exponer lo mejor de ti, tienes que saber lo mejor de ti, las habilidades las descubres mientras pasas por experiencias, lo vivencial te hará abriendo en conocimiento y emociones. Recuerda que por cada experiencia nueva, utilizas conocimientos previos o los trabajas en cuestión de segundos para la resolución, si el caso es que estuvieras en peligro o pasando por un momento de emociones de nivel bajo, tristeza, tensión, miedo, ansiedad.

Iniciemos con las tareas:

En una hoja haz una línea en el medio, en un lado escribe en la parte superior “yo”, y en el otro lado “los demás”.

a. En esa hoja escribe lo que te gusta de ti físicamente y pregunta a tu amigo de confianza que es lo que físicamente le gusta de ti.

Luego de ello, identifica si alguna de las respuestas es importante para el contacto con los demás, por ejemplo, si pusieron manos, ojos, cabello, etc. Son unas de las respuestas que te ayudarán a iniciar, porque justamente la comunicación no verbal es la que iniciará por ti la relación con la otra persona. Ejemplo:

Ojos; trabaja en la mirada fija, mirada a los ojos, determinación al hablar junto al contacto visual, será sencillo porque estás utilizando algo que te gusta y confías en lo que te gusta, eso siempre pasa.

b. En la misma hoja, nuevamente escribe, pero esta vez, tres virtudes, las que te consideras realmente buena, que te apasione y le pongas empeño a veces sin darte cuenta, tómate tu tiempo, y pídele a tu amigo que haga lo mismo.

c. Luego escribe la habilidad que quieres impulsar y vender, seas bueno o no, primero queremos que tengas la necesidad de descubrirlo para luego trabajar de lleno en ello.

d. Teniendo claro que habilidad quieres potenciar, trabajaremos la estrategia de una prospección en frío. Quiere decir que debes llevar contigo ese marquetingo propio muy seguro

---

# PROSPECCIÓN EN FRÍO

La prospección de clientes en frío no es más que la búsqueda inicial de clientes potenciales través de distintos medios. Es decir, tratar de convencer a las personas para que adquieran un producto o servicio. En esta oportunidad la búsqueda es personal y desarrollada para convencerte a ti y luego a las posibles empresas.

Es decir, iniciaremos con todo totalmente nuevo, sin ni una compatibilidad posible con la otra persona, por ello debes continuar con lo siguiente.

El trabajo de redes debe ser campo dominado por ti. Recuerda que las redes pueden ser tu lugar favorito para hacerte conocer, potenciarte y trabajar aún mas en tu prospecto, pero recuerda que tu mayor y principal objetivo en este caso debe ser personal y real, para que luego el virtual sea una estrategia, mas no la totalidad de tu trabajo.

Puedes buscar en LinkedIn personas que trabajen en una empresa del ámbito en el cual estas interesado e identificar quienes son los relevantes para ti. No todo el mundo está presente en LinkedIn, pero si te diriges a posiciones altas hay muchas posibilidades de que tengan un perfil creado. Pedir que te pasen con el Sr/Sra X es más profesional y aumenta tus posibilidades de contacto que si preguntas por el responsable de compras, Director de Marketing o Financiero de manera genérica.

Twitter y Facebook también permiten realizar búsquedas de personas por localidad, empresa, universidad, o palabras clave que sean relevantes para tu negocio.

Esto te servirá de inspiración al inicio, luego debes detenerte a filtrar y quedarte con lo que servirá en tu prospección, entre eso está la presentación, la descripción, los contactos, las fotografías. Es después, que tu de detienes a ir armando lo que quieres mostrar no perdiendo el foco las habilidades que quieres implantar. Datos a considerar:

## I. Organizar es reflejo de real interés

Recuerda que el calendario será un buen elemento para el trabajo de redes y para ti aún más, trabaja con una agenda y libreta, anota lo que quieres aprender hoy, y en que estas mejorando a diario. Se creativo y evoluciona a través de herramientas factibles, un horario, una apariencia personal impecable, una mente en constante manejo, lo que significa innovadora.

Cualquier empresa que realmente tenga foco en prospectar querrá organización y rapidez, ofrece ello, pero recuerda que debe ser una habilidad adquirida y aprendida, y eso inicia desde que investigas y trabajas a profundidad, que se convierta en rutina, que sea tu presentación.

## II. Bloquea un tiempo en el día

Esto para prospectar y nada más. Pueden ser 30, 60 o 90 minutos, lo que definas, pero respétalo y no hagas otra cosa. La primera llamada es la más difícil pero las siguientes serán cada vez más fluidas y te sentirás más seguro.

Este bloqueo es para nutrirte y contar con una introspección que no generas con nada tecnológico sino, tan solo con un trabajo interiorizado y personal.

---

## 2. Enfócate

Aquí aplicaremos la concentración, tendremos en cuenta estos puntos:

- a. Recrea trucos de enganche social de primera impresión, una sonrisa, una mirada contundente pero relajada, una postura favorable, etc.
- b. Sigue una estructura conversacional, no eres un robot recuerda. Puedes tener un guión de lo que presentarás, pero jamás debe de descubrirse.
- c. Establece uno o varios objetivos
- d. Estudia brevemente al contacto, te irá mejor sabiendo detalles, pero estudia lo que quieres que te apruebe.
- e. Registra contactos, es esencial crear la red de comunicación amplia pero principalmente segura.
- f. Disposición mental todo el tiempo, tendrás tu bloqueo de descanso, no te preocupes por eso, pasará.



## 3. El manejo de tus redes sociales, marketing personal

- Conócese
- Ten siempre registro de tu avance
- Establece un plan de acción
- Proponte ser el primero
- Automatiza tus redes
- Mantén el entusiasmo
- Persevera
- Enfócate
- Cumple tus promesas
- Mide, analiza y mejora

