

Comunicación, Influencia y Ventas

De la psicología del comportamiento humano a cerrar tu primer cliente pagando.

4 meses

32 sesiones · 2 por semana

60 minutos por sesión

1 a 1 con Rafa Suárez

Este programa parte de donde nadie más empieza: entendiendo cómo funciona el ser humano antes de intentar comunicarse con él. Cada módulo construye sobre el anterior. Al finalizar el mes cuatro, sabrás leer a las personas, estructurar mensajes que mueven a la acción y posicionarte como alguien que vale lo que cobra.

Estructura semanal: los **lunes** tenemos la sesión de contenido (1h, las 16 sesiones temáticas que aparecen abajo). Los **viernes** tenemos la sesión de seguimiento (1h, revisamos lo practicado durante la semana, ajustamos, simulamos situaciones reales). Total: 32 horas 1 a 1 con Rafa.

1

Psicología Social y Comportamiento Humano

Semanas 1 – 4 · La base que todo lo demás necesita

SESIÓN 1

Antropología del comportamiento humano

Por qué actuamos como actuamos en sociedad. Los patrones que gobiernan cada interacción humana y cómo reconocerlos en tiempo real.

SESIÓN 2

Cómo obtener las respuestas que deseas

Cómo cambiar tu comportamiento para generar los comportamientos que buscas en otros. Sin fuerza. Sin manipulación. Desde la comprensión.

SESIÓN 3

Valor de supervivencia y valor de reproducción

Los dos ejes que determinan cómo te percibe cualquier persona antes de que abras la boca. Cómo proyectarlos intencionalmente.

SESIÓN 4

Indicadores de interés y desinterés

Cómo leer a alguien en una conversación: cuándo hay apertura real, cuándo hay cortesía vacía, y cómo responder a cada una.

2

Lenguaje, Presencia e Influencia

Semanas 5 – 8 · Lo que comunicas antes de hablar

SESIÓN 5

Lenguaje no verbal

Postura, gestos, mirada, espacio. Cómo el cuerpo habla antes que la boca y cómo alinear ambos para proyectar confianza.

SESIÓN 6

Tonalidad y presencia vocal

El 90% de la persuasión es cómo dices las cosas, no qué dices. Las 5 tonalidades que cambian cómo te perciben en una conversación.

SESIÓN 7

Los 7 principios de influencia

Reciprocidad, prueba social, autoridad, escasez, consistencia, simpatía, unidad. Cómo se activan en redes sociales y en conversaciones reales.

SESIÓN 8

Empatía táctica: el arte de escuchar para influir

El espejo, la etiqueta emocional y el silencio como herramientas de persuasión. Cómo hacer que el otro se convenga solo.

3

Comunicación que Vende

Semanas 9 – 12 · De la idea al mensaje que mueve a la acción

SESIÓN 9

Estructura de cualquier mensaje

Problema, solución, llamada a la acción. El mismo esquema que funciona en un email, un DM, un video o una reunión de negocios.

SESIÓN 10

El hook: los primeros 4 segundos

Por qué los primeros segundos de cualquier pieza de contenido o conversación deciden si siguen escuchando o no. Cómo construir uno.

SESIÓN 11

Copywriting básico aplicado al marketing digital

Titular, promesa de beneficio, una sola idea hasta el fondo. Ogilvy en 60 minutos. Ejercicio práctico: escribe un post real y lo analizamos.

SESIÓN 12

Cómo calificar antes de proponer

Presupuesto, decisor, necesidad, plazo. Cómo saber en 5 minutos si vale la pena invertir energía en una conversación o no.

4

Aplicación Real y Figura de Autoridad

Semanas 13 – 16 · Todo lo aprendido en situaciones reales

SESIÓN 13

Cómo vender servicios de marketing digital

Qué decir, qué no decir, cómo presentar una propuesta de servicio sin parecer que estás rogando que te contraten.

SESIÓN 14

Cerrar sin desesperación

El cierre asumido, el silencio post-propuesta y el manejo del "me lo pienso". Cómo terminar una conversación con un sí o un no claro.

SESIÓN 15

Construir figura de autoridad desde los 18

Cómo posicionarte en LinkedIn e Instagram como alguien que sabe de lo que habla. Marca personal antes de tener experiencia acumulada.

SESIÓN 16

Simulacro real: cierra tu primer cliente

Rafa es el cliente difícil. Tú tienes que cerrar una propuesta de servicio de marketing. Feedback directo sobre cada decisión que tomes.



Una condición para que funcione: Llegar a cada sesión de seguimiento del viernes con algo practicado de la semana. No importa que salga mal — importa que lo hayas intentado. El resultado de este programa lo determina la práctica entre las dos sesiones semanales, no solo las dos horas 1:1 con Rafa.