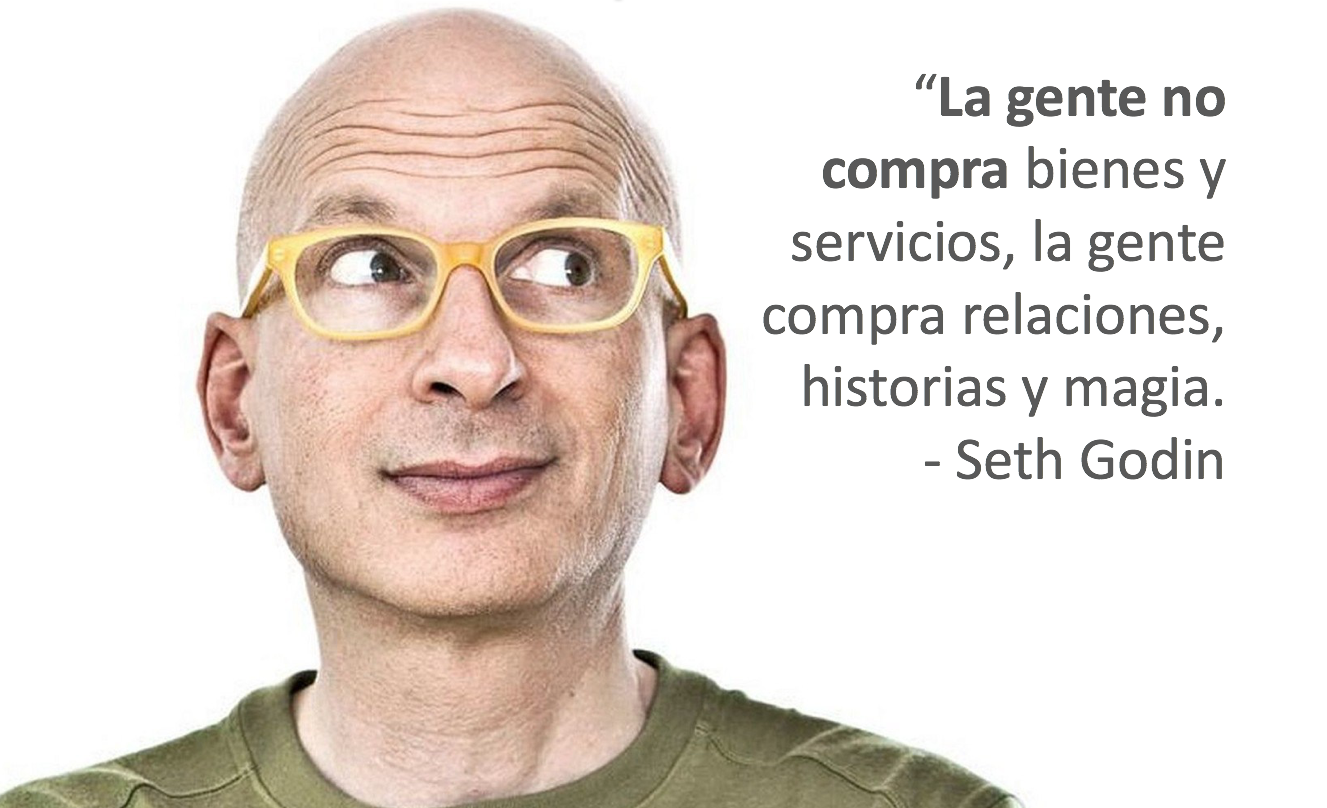
Discurso de Venta

# Contar una historia



Es importante diferenciar si tan sólo estamos realizando una transacción con el cliente, o estamos realizando una venta a través de crear una relación y contar una historia.

# El círculo dorado

Es la manera de entender qué motiva a las personas a seguir, a comprar, o simplemente a creer en otro o en otros, explicada mágicamente en lo siguiente:

****

**¿Por qué?** Lo inspira el cerebro reptil y Límbico, controla los instintos y creencias.

**¿Cómo?** Lo inspira el cerebro Límbico, controla los sentimientos, la confianza y la lealtad.

**¿Qué?** Lo inspira el cerebro Neocortex, controla el pensamiento racional.



Simon Sinek explica que los líderes o empresas exitosas son las que sabe comunicar muy bien “el por qué” hacen las cosas, Sinek expone que *“hay que hablar de adentro hacia afuera, donde se maneja el comportamiento humano, sin palabras, sólo con emociones”*. Sinek explica que si usted puede conectar bien con el “por qué”, tendrá un gran terreno ganado para conseguir seguidores, y obviamente clientes.

*“La gente no compra lo que uno hace, compra el por qué uno lo hace.” - Simon Sinek*

Entonces, vamos a contar una historia mediante el círculo dorado:

**¿Por qué?**

**¿Cómo?**

**¿Qué?**