

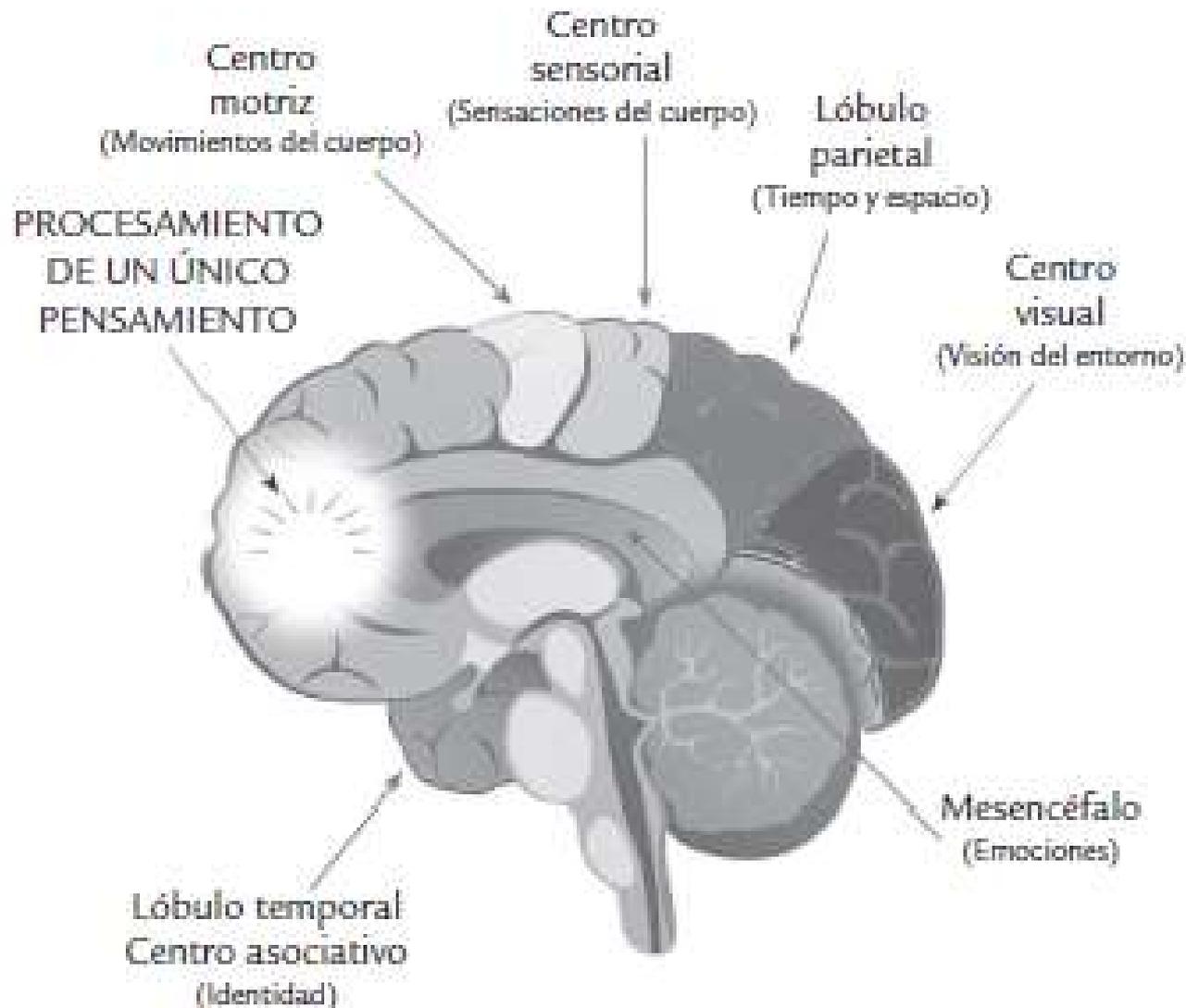
# El Efecto Anfitrión

- Daniel Ibáñez García
- Formador en e-Xperiencia de venta, éxito y desarrollo personal, liderazgo y motivación centrada en el individuo



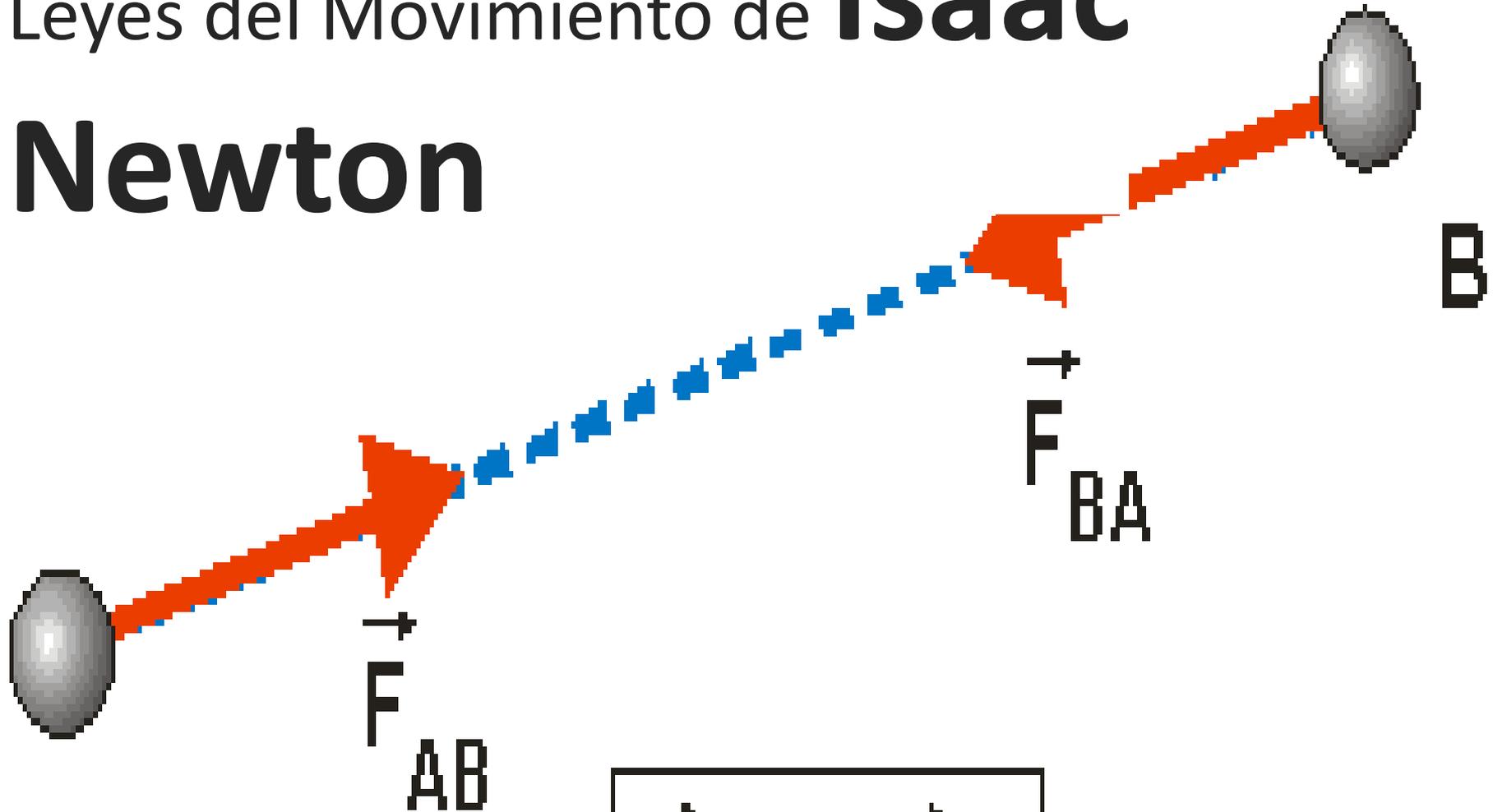
**Un territorio hostil**

# EL LÓBULO FRONTAL como CONTROLADOR del VOLUMEN



# Leyes del Movimiento de Isaac

## Newton



A

B

$$+F_{AB} = -F_{BA}$$

# La perspectiva del tiempo



**La búsqueda de la eficacia absoluta**





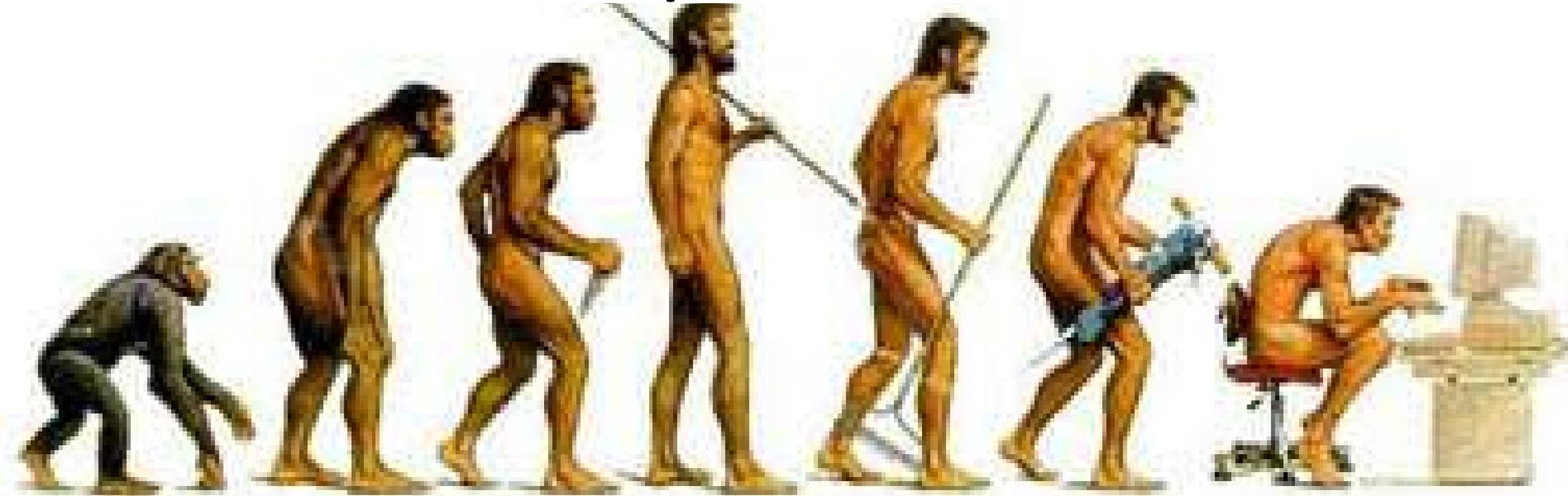
El control de lo

~~im~~posible

**La web globaliza la aptitud**



La talla del mundo queda reducida a la mínima expresión.



# EL PROSUMER

**CONECTADO  
DIGITAL  
SOCIAL**





**“La Información provoca escasez de aquello que la propia información consume”**

A stylized blue wireframe head in profile, facing right. The head is composed of a grid of blue lines. Inside the head, there are glowing white, branching neural-like structures. The text "ACTO REFLEJO" is written in bold, yellow, sans-serif capital letters across the center of the head. The background is dark blue.

**ACTO REFLEJO**

**Ecuación**

**e - X - periencia**

**= ¿Éxito?**



**Si tu trabajo lo puede hacer una máquina  
es que te has vuelto prescindible...**

**¿Mereces ser substituido?**



Profesionales

intocables



A large crowd of blue smiley faces with sad expressions (downward-curving mouths) is shown. In the center of the crowd, one smiley face is yellow and has a happy expression (upward-curving mouth).

¡Sal del pelotón!

Introduce “lo personal”

perfección

**excelencia**





**¿Por qué te dedicas a las ventas?**

# La elección de Morfeo



**la culpa**

**las excusas**

**Los Juicios**

**las quejas**



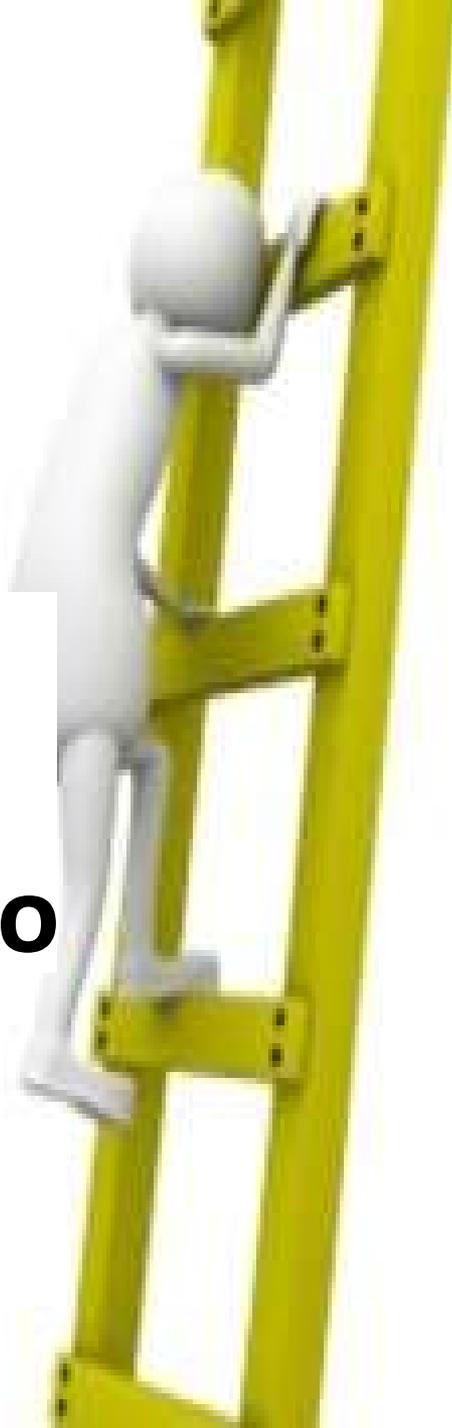


# El Efecto Anfitrión



**El efecto  
anfitrión**

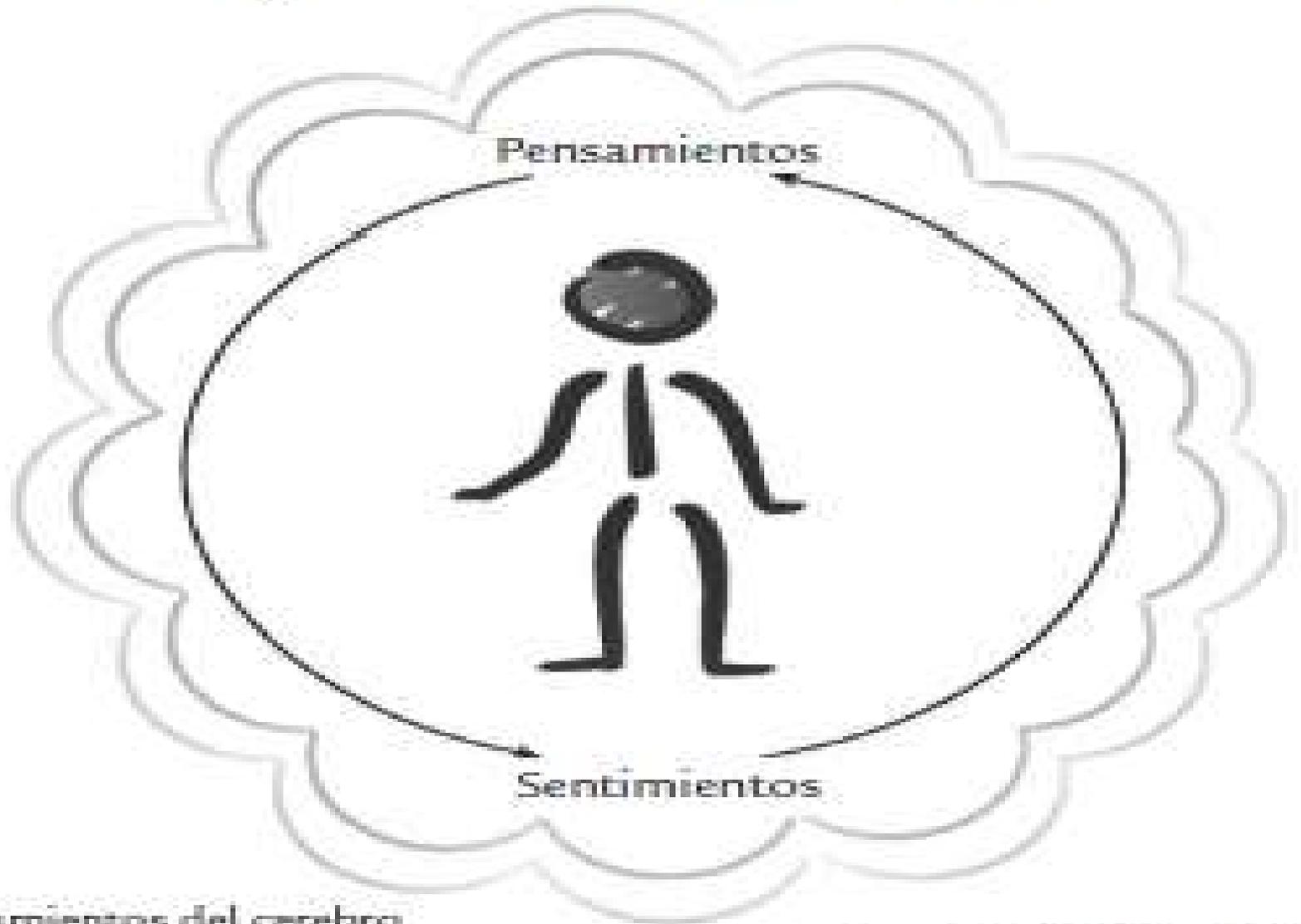
**El ascensor  
hacia el éxito  
está estropeado**



“No me interesa tanto  
CAMBIAR...lo que quiero es  
mantener mi **statu quo**”



# CICLO de PENSAMIENTOS y SENTIMIENTOS



Pensamientos del cerebro  
+  
Sentimientos del cuerpo



ESTADO DEL SER

SE VENDE

**El Miedo**



El ratio de cierre es del 100 %

98 %  
ACTITUD

Pensamientos  
Creencias  
Sentimientos  
Actitudes  
Valores  
Objetivos  
Autoimagen del vendedor

Presidente de su propia empresa  
Consultor  
Doctor en ventas  
Pensador estratégico  
Orientado a resultados  
Ser el mejor  
La regla de Oro

2 %  
Aptitud

Habilidades  
conocimientos

Habilidades en ventas  
Conocimiento del producto  
Educación y experiencia

# **El Rooming**

**(sin intermediarios)**



**...Y además ¡LA CRISIS!**

# El desfase comunicativo



¡TIERRA!



iACTITUD!



**M**

LA DIFERENCIA ESTÁ EN

mirada

interior

**El *leitmotiv* de nuestro plan de negocio:**

**El cliente y su retención**





n u e s t r o s

---

**clientes**

*nos han hecho grandes*

i T U !  
alento nico