

---

*Capacitaciones Red Teon*  
*Dir. Macarena Altamirano*

# NEUROVENTAS

Mar Alfonso

**teon**  
Red de Terapeutas **OnLine**

# MÓDULO I: VENDER

---

01 INTRODUCCIÓN

---

02 RESIGNIFICAR EL CONCEPTO DE VENDER

---

03 LA VENTA COMO UN ACTO DE SERVICIO

---

04 CREENCIAS SOBRE COBRAR MÁS Y VENDER

---

05 BLOQUEOS INCONCIENTES

---

06 RECOMENDACIONES

---

# SOBRE MÍ

## Mar Alfonso

Locutora MN 14.090, formada en PNL,  
Comunicación No Verbal, Posicionamiento  
Estratégico, Neuroventas y Venta High Ticket.

Fermo parte del equipo de Red Teon, trabajando  
con Macarena hace 1 año en el área de Closing.



# 1. INTRODUCCIÓN

OBJETIVOS GENERALES

## ¿QUÉ VAS A LOGRAR HOY?

- Tener una nueva mirada sobre lo que significa vender.
- Entender a la venta como parte necesaria para tu expansión.
- Mostrar tu servicio y tus precios con confianza.
- Reconocer o desactivar creencias sobre el dinero o sobre cobrar más por tu trabajo.

# 2. RESIGNIFICAR

EL CONCEPTO DE VENDER

## **QUIZÁS TE IDENTIFICAS CON ALGO DE ESTO:**

- No quiero ser pesada/pesado.
- No quiero molestar o incomodar.
- No me sale vender, es difícil.
- No quiero que piensen que me aprovecho.
- La salud mental es algo delicado, no tiene relación con la venta o con la parte comercial.

*La venta se vuelve una consecuencia natural cuando  
está alineada a tu **propósito***

# 3.LA VENTA

Como un acto de servicio

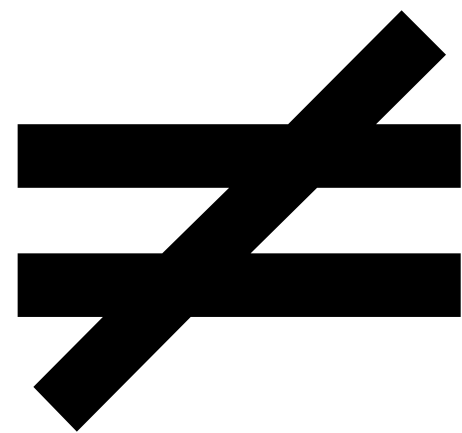
## **Probablemente**

Te enseñaron a escuchar, acompañar, entender, guiar y estar a disposición.

Pero no te enseñaron a vender con confianza tu servicio profesional, mostrarte sin miedos, convertir tu conocimiento en un negocio rentable.

**Cobrar lo que realmente vale tu trabajo**

VENDER  
NEGOCIO  
COMERCIO



SERVICIO  
DE SALUD  
MENTAL

***Estar al servicio*** es tener la disposición, la actitud y el compromiso para ***transformar vidas.***

*Y para eso, tenés que **cobrar BIEN.***

# 4. CREENCIAS

Sobre cobrar más y vender

## **Cuando pensás en cobrar más tal vez aparece algo de esto:**

- Van a pensar que me volví materialista, avara/avaro
- No me quiero aprovechar de la gente
- Van a decir que ahora solo me importa el dinero
- Mis colegas cobran mucho menos y están más preparados..
- Tengo que ser accesible para todo el mundo.
- Todavía no puedo cobrar más porque me falta más experiencia.
- Para ganar más tengo que hacer más, sumar más, entregar más.

*Cobrar bien no solamente es cuidar tu energía,  
es también, honrar a quienes confían en tu guía*

# 5. BLOQUEOS

Inconscientes

## **BLOQUEOS INCONCIENTES**

¿Te identificas con alguno?

*Anotalos en tu cuaderno*

- El dinero cambia a la gente y no quiero eso para mí
- El dinero es algo sucio.
- Tener dinero me aleja de la realidad y de las personas a las que quiero ayudar.
- Para tener más dinero tengo que sacrificarme/esforzarme mucho.

*El dinero no te cambia, te amplifica  
y te separa del sacrificio.*

# 6.RECOMENDACIONES

Finales

Tomá nota de todo lo que pudiste identificar en vos:

- **Registra**
- **Cuestiona**
- **Agradece**
- **Resignifica**

---



# GRACIAS!

Próximo Módulo: el cerebro y la venta