



¿Tu equipo comercial está atascado o desmotivado? ¿No consigues ni un duro para esta causa social para la que estás trabajando? ¿Quieres un ascenso y no sabes cómo planteárselo a tu jefe? ¿Buscas tu primer empleo o quieres reinventarte profesionalmente?

Con Silvia Bueso sacarás al *pedirólogo* que llevas dentro y pedir dejará de convertirse en una tortura.

1. ¿Qué es 'El arte de pedir'?

Todos pedimos y en todos los ámbitos de la vida, sin embargo, son pocas las personas que se sienten cómodas al hacerlo. La mayoría sentimos vergüenza y malestar. Pedir es fundamental para conseguir cualquier objetivo que te propongas, desde convencer a un inversor con tu proyecto emprendedor, captar fondos para una entidad o fundación, vender un producto o servicio, e incluso conseguir el trabajo ideal.

'El arte de pedir para conseguir tus objetivos' es el método diseñado por Silvia Bueso gracias a sus años de experiencia como vendedora, captadora de fondos y emprendedora con el que aprenderás las **técnicas, las habilidades** y la **actitud para pedir** -o vender- y alcanzar los resultados deseados.

En pocas palabras, el método 'El arte de pedir para conseguir tus objetivos' sacará el pedirólogo y dará lo que llevamos dentro y lo mejor de todo es que disfrutaremos, con ejercicios, dinámicas y mucha acción, pidiendo y consiguiendo lo que nos proponamos.



2. ¿En qué consiste 'El arte de pedir' para conseguir tus objetivos?

Silvia enseña el método 'El arte de pedir' en todas sus vertientes, a través de programas específicos en función del público al que se dirigen y los objetivos a conseguir:

- 'El arte de pedir' para **CAPTAR FONDOS**;
- 'El arte de pedir' para **VENDER SIN VENDER**;
- 'El arte de pedir' para **COMUNICAR CON GANCHO** (Elevator Pitch o discurso ganador);
- 'El arte de pedir' para **CONSEGUIR TU TRABAJO IDEAL**.
- 'El arte de pedir' para **MENUDOS PEDIRÓLOGOS**.

3. ¿Cuáles son los resultados del método?

El método tanto favorece una transformación personal como potencia la acción de pedir, para vender, y conseguir así los resultados tangibles y visibles:

Transformación personal

- Sabrán como afrontar sus miedos, sus vergüenzas y sus creencias limitantes **para vender y conseguir los objetivos comerciales**.
- **Comunicar con gancho** el proyecto o empresa, marcando la diferencia y dejando huella;
- Potenciar las **habilidades** de escucha activa, de intuición, de preguntar para cerrar acuerdos ganadores.

- **Conocerse mejor**, ser auténticos y aprender a vencer el no por respuesta.
- **Sentirse cómodos y orgullosos** al pedir, al vender, y conseguir así los resultados de venta.

Resultados tangibles y visibles

- Reforzar las **técnicas de captación y de fidelización** de partners y clientes para lograr así los tan deseados resultados.
- Identificar y definir el **perfil ideal de partner y cliente** para cerrar más ventas;
- Preparar **propuestas comerciales de valor** que sean atractivas para el cliente;
- **Cerrar visitas** comerciales con los interlocutores adecuados;
- **Fidelizar** a los partners y clientes de manera deliberada y planificada;
- Saber qué **pasos dar en cada momento y qué acciones** son las más oportunas para vender con eficacia, siendo fiel a los valores y esencia de cada uno.

4. ¿Qué situaciones resuelve el método?

El método 'El arte de pedir' ayuda a superar y darle la vuelta a estas situaciones:

- Estar **estresados y desesperados** por no lograr los objetivos de ventas marcados.
- Vivir cada petición como un **acto vergonzoso**, intimidatorio y temerario.
- Retrasar **peticiones** comerciales que son clave para cerrar ventas.
- Buscar **herramientas fáciles, prácticas y útiles** para vender, con corazón y consciencia, y conseguir así los resultados comerciales.
- No reconocerse al vender porque **actúan y fingen** ser alguien que no son.

5. ¿Para quién es el método 'El arte de pedir' para VENDER SIN VENDER?

'El arte de pedir para VENDER SIN VENDER va dirigido a:

- Directivos comerciales que quieren mejorar sus estrategias y habilidades de captación y retención de clientes.
- Vendedores que quieren mejorar las técnicas y las habilidades comerciales.
- Profesionales independientes, emprendedores, freelancers y autónomos que quieren impulsar sus negocios consiguiendo más clientes.

6. ¿Cómo puedes aprender el método 'El arte de pedir'?

Son diversos los formatos de aprendizaje para trabajar con Silvia y aprender el método sobre 'El arte de pedir':



CONFERENCIAS Y CHARLAS

Silvia es ponente habitual en eventos de captación de fondos, ventas, comunicación efectiva (elevator pitch), empleo y reinversión profesional, y emprendimiento. Su estilo es motivador e inspirador, y comparte toda su experiencia apoyándose en su método 'El arte de pedir'.

Las temáticas más habituales de las charlas y conferencias de Silvia son:

- Las 10 reglas de oro para vender
- Soy vendedor con mucha honra

- Vender es como ligar
- La magia de crear relaciones infinitas con tus clientes
- Las claves para vender sin vender
- Las claves para comunicar con gancho y cerrar ventas
- Pedir no es vergonzoso. Pedir es un arte
- Los secretos para vencer el no por respuesta
- Ser un comercial de pura cepa
- Técnicas para fidelizar a los clientes

Si quieres ver las charlas de Silvia Bueso, visita y suscríbete a su [canal de YouTube](#).

TALLERES ABIERTOS E IN COMPANY PARA PEDIR Y CONSEGUIR

Son talleres prácticos y participativos en los que se enseñan las técnicas, las habilidades y la actitud para vender sin vender y alcanzar las metas comerciales deseadas. Taller de duración negociable, en formato presencial in-company, en lugar acordado, o en formato webinar online

Los temas que trata Silvia en sus talleres son:

- Pedir no es vergonzoso. Pedir es un arte
Las 10 reglas de oro para vencer las creencias limitantes y miedos, y vender con éxito
- Los súper poderes como pedirólogo
Escuchar, ser curioso, preguntar y usar la intuición
- Prepara tus mensajes wow del proyecto o causa
Definir los mensajes comerciales clave para marcar la diferencia
- Las claves para una propuesta comercial ganadora y atractiva
Construye propuestas comerciales que resulten en acuerdos win-win
- Comunica para seducir a tus clientes (Elevator Pitch)
Comunica de forma efectiva y enamora a tus clientes
- Cierra reuniones y convierte los prospectos en clientes
Pasar de la conexión inicial a cerrar una venta
- Fideliza a tus clientes
Mantener la relación viva entre tus clientes y partners
- Vence el no por respuesta
Técnicas para conseguir el tan deseado sí de tus partners

MENTORIA 1A1

Es un proceso individual que puede ser presencial (un mínimo de 2 sesiones seguidas) o telefónico (Skype/Zoom), de un mínimo de 5 sesiones de 1 hora, de acompañamiento e impulso para pedir y conseguir los objetivos.

MENTORIA COMERCIAL

Es un proceso individual o grupal para preparar de forma efectiva los encuentros comerciales y de petición. Consiste en 3 sesiones de 1 hora para preparar con esmero el encuentro y para definir los próximos pasos a dar, tras la reunión, para cerrar acuerdos ganadores.

MASTERMIND ONLINE Y GRUPAL

Consiste en sesiones grupales y online con un equipo de 3 a 10 participantes. En este espacio se comparten aprendizajes, se refuerzan las técnicas, las habilidades y la actitud para pedir, se dan consejos y recomendaciones, y se potencia la acción para alcanzar resultados tangibles.

7. Sobre Silvia Bueso



Silvia Bueso es conferenciante, formadora y coach, creadora de 'El arte de pedir', un método infalible para aprender a "pedir sin pedir" como vía para captar fondos para causas sociales y fundaciones; para comunicar con gancho un proyecto emprendedor; para captar y fidelizar clientes para el negocio o bien para reinventarse profesionalmente y conseguir el trabajo ideal. Las claves de su método están plasmadas en su nuevo libro *El arte de pedir para conseguir tus objetivos* (Editorial CulBuks).

El método 'El arte de pedir' nace gracias a la experiencia de Silvia en puestos de responsabilidad en el ámbito de la comunicación corporativa para varias empresas y multinacionales y como captadora de fondos de la Fundación ESADE. Posteriormente, ha completado el Programa de Desarrollo Directivo de ESADE, es coach certificada por ICF y ha cursado el programa internacional de liderazgo de CTI. Silvia También está licenciada en Derecho por la Universidad de Barcelona y Periodismo por la Universitat Pompeu Fabra.

www.silviabueso.com