

PONENCIA · CONFERENCIA MAGISTRAL

Véndete Caro

Por qué la gente no compra tu producto – te compra a ti – y cómo hacer que te respeten, te busquen y te paguen lo que vales, sin perseguir a nadie.

Si la gente te respeta, **te compra**.

Desde el principio de los tiempos tenemos disparadores mentales que deciden a quién respetamos. El profesional que los domina deja de competir por precio: la gente le dice que sí antes de que muestre el producto. Esta ponencia enseña esos disparadores.

PRUEBA, NO TEORÍA

El ponente construyó, sin perseguir a nadie, una red que incluye ejecutivos de Amazon Prime Air, líderes de empresas listadas en NASDAQ y fundadores reconocidos por Forbes – que lo contactaron a él, y no al revés. Esta ponencia enseña exactamente ese sistema, aplicado a vender caro.

Para quién es

Profesionales independientes

Que saben que cobran menos de lo que valen, aceptan regateos y no entienden por qué el cliente barato es el que más se queja.

Emprendedores y dueños

Que persiguen clientes en lugar de atraerlos, y dicen que sí a cada hora de reunión y a cada rebaja que les proponen.

Ejecutivos y vendedores

Que negocian todos los días y compiten por precio porque nadie les enseñó a competir por respeto.

Lo que su audiencia se lleva

1

La mentira del cliente

"El cliente siempre tiene razón" es la mentira que tiene a los profesionales cobrando barato. El cliente no sabe – por eso compra. Educarlo es el trabajo, y el que educa es el que cobra caro.

2

Nadie compra a un desesperado

El hambre espanta y la disponibilidad total mata el deseo. Los principios de atracción aplicados a la venta: generar confort, causar deseo y ser difícil de acceder – sin volverse inalcanzable.

3

El precio y el respeto

El precio en la punta de la lengua, jamás asumir el bolsillo del otro, por qué el descuento no compra gratitud sino quejas, y cómo vender resultados en lugar de horas.

4

El filtro del profesional

Las cuatro preguntas para distinguir a un cliente de un ladrón de tiempo, por qué la segunda mejor respuesta después de un sí es un no, y cómo defender la agenda propia: el que controla la hora de la reunión controla la venta.

5

La objeción es interés disfrazado

El cliente que dice "está caro" sigue en la conversación; la venta la mata el que se fue sin decir nada. Un análisis de 67 mil llamadas reales muestra qué hacen los mejores: callar, preguntar y reanclar. Y aquí se practica en vivo, con las objeciones reales de la audiencia.

Logística

Duración	45 minutos de ponencia en cinco bloques + 10 minutos de preguntas.
Audiencia	Desde una sala de directorio hasta un auditorio lleno. El formato se coordina con el organizador.
Modalidad	Presencial en todo Ecuador. Fuera de Quito, viáticos por coordinación.
Contenido	Cada asistente sale sabiendo cómo hacerse respetar, cómo filtrar a sus clientes, cómo cobrar lo que vale sin pedir perdón y cómo responder una objeción sin bajar el precio.
Requerimientos	Ninguno. Sin proyector, sin diapositivas, sin PowerPoint: la ponencia es el ponente. Micrófono solo si el tamaño de la sala lo exige.

Inversión por sesión in-company

Equipos de hasta 25 personas · formatos mayores, por coordinación

\$750 USD

Sobre el ponente

Rafael Suárez vende desde niño. Creció en Probanca, la empresa de su familia en Venezuela, vendiendo productos bancarios, registradoras fiscales y cajas fuertes para comercios y empresas; después fundó y manejó su propia distribuidora de repuestos automotrices, y durante más de una década vendió sus propios servicios como productor audiovisual. Se formó en venta consultiva, negociación y cierre, y hoy enseña lo que practicó toda la vida. Es además periodista de la industria de drones en **DroneXL**, medio estadounidense especializado, donde publica a diario sobre tecnología, regulación y defensa, en inglés y para una audiencia global. Su red profesional, construida íntegramente desde Quito y sin perseguir a nadie, incluye ejecutivos de Amazon Prime Air y Wing, fundadores reconocidos por Forbes 30 Under 30 y líderes de empresas listadas en NASDAQ que llegaron a él, y no al revés. Enseña exactamente lo que practica todos los días: cómo el respeto se convierte en ingresos.

Coordinación y agenda
Rafael Suárez

WhatsApp +593 98 423 2558
vendetecaro.com