

Ejercicios de Reencuadres Lingüísticos

El uso de técnicas lingüísticas de persuasión aumenta notoriamente la potencia del vendedor que tiene el coraje de cambiar su Piloto Automático y se aventura en el uso de nuevas metodologías que ayudan al cliente en la justificación racional que aminora su miedo de perder y potencia su deseo de ganar.

Objeción a contrarrestar : **Que gano yo con el cambio de AFP**

1. Encuadres laterales

Intención : *Dirigir la atención al propósito o la intención de lo ocurrido o relatado*

Pienso que es importante que usted tenga claridad en lo que es conveniente para su futuro. Analicemos lo que es importante y cómo puede el cambio de AFP beneficiarlo.

Consecuencia : *Dirigir la atención a un efecto que lo dicho o una relación definida por lo dicho genera (esto es ; crear nuevas consecuencias).*

Ese enfoque le permite centrarse en los intereses que usted tiene para su vida futura. Qué le parece si le explico la importancia de cambiarse a un equipo de asesores que piensen en sus intereses.

Contraejemplos : *Descubrir un ejemplo que no encaja dentro de la relación definida.*

El solo hecho de estar en el sistema previsional ya es una ganancia para usted y su futuro. De hecho cuando se cambió de AFP sintió que ganaba con el cambio, pero el escenario hoy es distinto , y puede volver a sentir que gana ocupándose de las variaciones que el sistema ha experimentado desde su última atención y la ganancia que en AFP Cuprum le podemos aportar.

2. Encuadres Hacia Arriba

Modelo de Mundo : *Reevaluar partiendo de un modelo de mundo diferente*

Que buenas noticias, es sabido que muchas personas ni siquiera son conscientes de la necesidad de ocuparse de su futuro hoy. Muchos de tus compañeros de trabajo ya están en AFP Cuprum y le pueden contar que han ganado con el cambio.

Jerarquía de criterio : *Reevaluar de acuerdo con un criterio más importante*

Aunque pensar en la ganancia personal y el costo del cambio es natural, el pensar en las nuevas oportunidades y la posibilidad de mantenerse proactivo con tu previsión, es fundamental.

Otro Objetivo : *Cuestionar la relevancia y cambiar simultáneamente de objetivo*

El pensar siempre en el cambio como un problema le impide ver que en realidad no se está cambiando. El sistema de AFP esta presente siempre, solo es necesario adaptar las diferencias para mantenerse delante de las modificaciones naturales del sistema financiero.

3. Encuadres Hacia Abajo

Especificar : *Dividir los elementos del "asunto" en segmentos lo suficientemente pequeños como para cambiar las relaciones definidas*

Si piensas que todo cambio en si requiere de un costo, tal vez puedas enfocarte en el conocimiento que puedes adquirir y como este puede ser de verdadera utilidad para ti.

Objeción a contrarrestar : **Todas las AFP son iguales.**

1. Encuadres laterales

Intención : *Dirigir la atención al propósito o la intención de lo ocurrido o relatado*

Entiendo la necesidad de ser cauto para seleccionar la empresa que le ayuda a administrar sus inversiones, y la duda que le pueda causar el cambio de AFP.

Consecuencia : *Dirigir la atención a un efecto que lo dicho o una relación definida por lo dicho genera (esto es ; crear nuevas consecuencias).*

Comprendo que desde fuera puedan verse como parecidos los enfoques de las distintas AFP, sin embargo, el tener una idea preconcebida puede limitar la posibilidad de entender claramente los diferentes aportes. Qué le parece le explico cómo nos diferenciamos.

Contraejemplos : *Descubrir un ejemplo que no encaja dentro de la relación definida.*

Es natural pensar cuando se cambió de AFP lo hizo considerando la diferencia que usted percibió en ese momento. Con el tiempo en AFP Cuprum hemos ido obteniendo una diferenciación notoria que hace la diferencia para usted.

2. Encuadres Hacia Arriba

Modelo de Mundo : *Reevaluar partiendo de un modelo de mundo diferente*

El tipo de personas que se da cuenta de las diferencias tienden a aumentar sus posibilidades de avance. Permítame explicarle en que nos diferenciamos y cómo eso puede contribuir en su beneficio.

Jerarquía de criterio : *Reevaluar de acuerdo con un criterio más importante*

Dado a como está concebido el sistema financiero alrededor de las AFP, más que fijarse en los aspectos en que nos parecemos, es la importancia de fijarse en que nos podemos beneficiar.

Otro Objetivo : *Cuestionar la relevancia y cambiar simultáneamente de objetivo*

No es que sean iguales, tal vez la forma en que operan puede hacerle pensar que somos iguales en todos sus aspectos, solo somos iguales en la función. Conociendo los alcances de cada AFP le permite potenciar su uso como beneficiario.

3. Encuadres Hacia Abajo

Especificar : *Dividir los elementos del "asunto" en segmentos lo suficientemente pequeños como para cambiar las relaciones definidas*

Si le dedica un momento a analizar en detalle los resultados de las AFP, fácilmente puede darse cuenta como los elementos constituyentes, tales como ; costos del sistema, beneficios y servicio son diferentes, puede empezar a poner su atención en como ud puede beneficiarse de dichas diferencias.

Objeción a contrarrestar : **NO es el momento para cambiarse** (situación económica mundial)

1. Encuadres laterales

Intención : *Dirigir la atención al propósito o la intención de lo ocurrido o relatado*

Puedo entender que sienta la necesidad de proteger su inversión, escogiendo el momento para cambiarse. Con buena información se puede dar cuenta que en tiempos de turbulencias en los mercados financieros, es justamente el momento adecuado para hacerlo.

Consecuencia : *Dirigir la atención a un efecto que lo dicho o una relación definida por lo dicho genera (esto es ; crear nuevas consecuencias).*

La condición del mercado podría hacerle pensar en los factores internos que favorecen el no cambiarse, sin embargo, puede tomar mejores decisiones si logra enfocarse en los beneficios de hacerlo.

Contraejemplo : *Descubrir un ejemplo que no encaja dentro de la relación definida.*

En el mercado de acciones, cuando éstas suben de valor hay que hacer un cambio a tiempo para tener mayores ganancias o minimizar la pérdida, en caso necesario.

2. Encuadres Hacia Arriba

Modelo de Mundo : *Reevaluar partiendo de un modelo de mundo diferente*

Al día de hoy la parte de la población que toma decisiones de cambio, es la que está bien informada, y puede hacer uso de las nuevas condiciones que se van dando en tiempos de cambio.

Jerarquía de Criterio : *Reevaluar de acuerdo con un criterio más importante*

Tal vez, más importante que el momento de cambio es la conveniencia de hacerlo. Si me permite asesorarlo podría enfocarse en los aspectos que determinan en los momentos actuales la importancia de hacerlo en este momento.

Otro objetivo : *Cuestionar la relevancia y cambiar simultáneamente de objetivo*

No es necesario enfocarse en el temor de perder en este momento, creo que lo necesario es dimensionar a qué se enfrenta para actualizar la forma que le permita lograr una pensión acorde a lo que ud gana actualmente. Al cambiarse a Cuprum me permitirá asesorarlo y lograr justamente esa ganancia que espera.

3. Encuadres Hacia Abajo

Especificar : *Dividir los elementos del "asunto" en segmentos lo suficientemente pequeños como para cambiar las relaciones definidas*

El momento como periodo está formado por momentos diarios que bien utilizados pueden hacerlo consciente de los cambios que suceden en el mercado financiero, y fijarse en el conjunto de aspectos que definirán su condición financiera en el futuro. Con conciencia va a poder manejar de mejor forma sus multifondos y poder ahorrar maximizando los beneficios que pueda obtener con los productos que tienen las AFP.