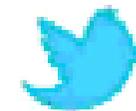


La Seducción en el emprendedor

Imparte: Fernando Pena

fernando@cop.es



@Psicoteca

Contenidos

- ¿Qué es seducir?
- Las claves del éxito para seducir y ligar
- Características de seducción que tiene que tener el emprendedor
- Técnicas para seducir
- Ejercicios para cuando salgas de aquí

¿Qué es seducir?



¿Qué es seducir?

**Ejemplo de una situación en la que hayas seducido.
¿Qué hiciste?**

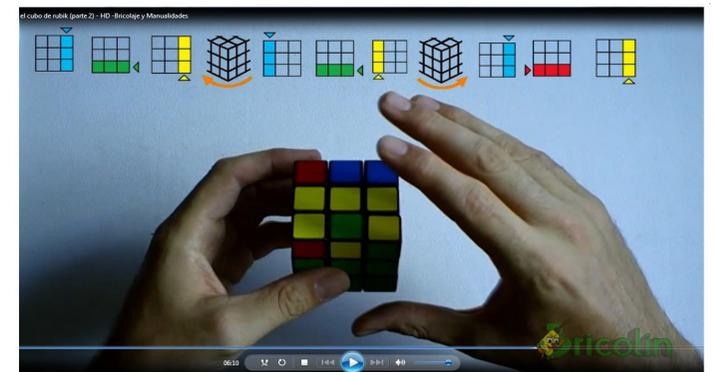
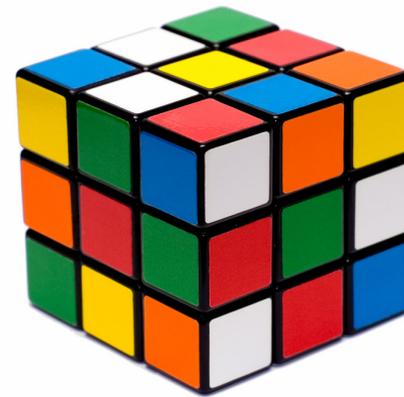


Las claves del éxito

En tu ejemplo... ¿Cuál fue la clave del éxito?



Las claves del éxito en seducción



Las claves del éxito

¿Cómo es esa situación en la vida real?





TENGO
MIEDO AL
RECHAZO



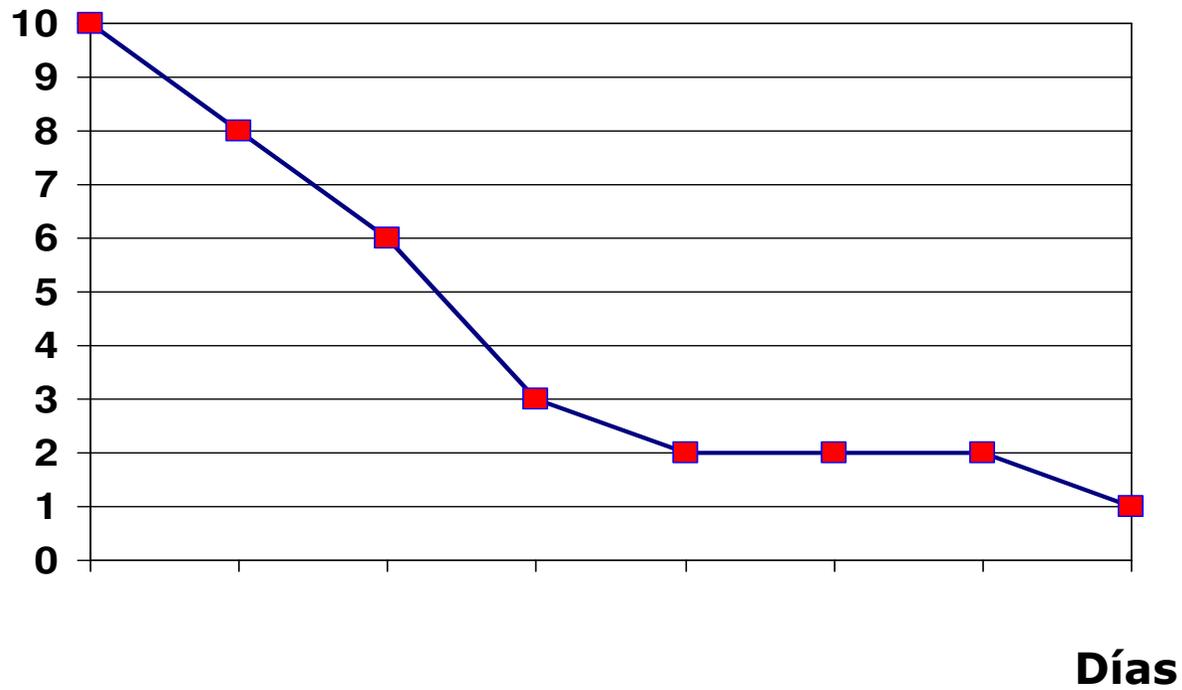
**NO ME
AFECTA EL
RECHAZO**

Objetivo

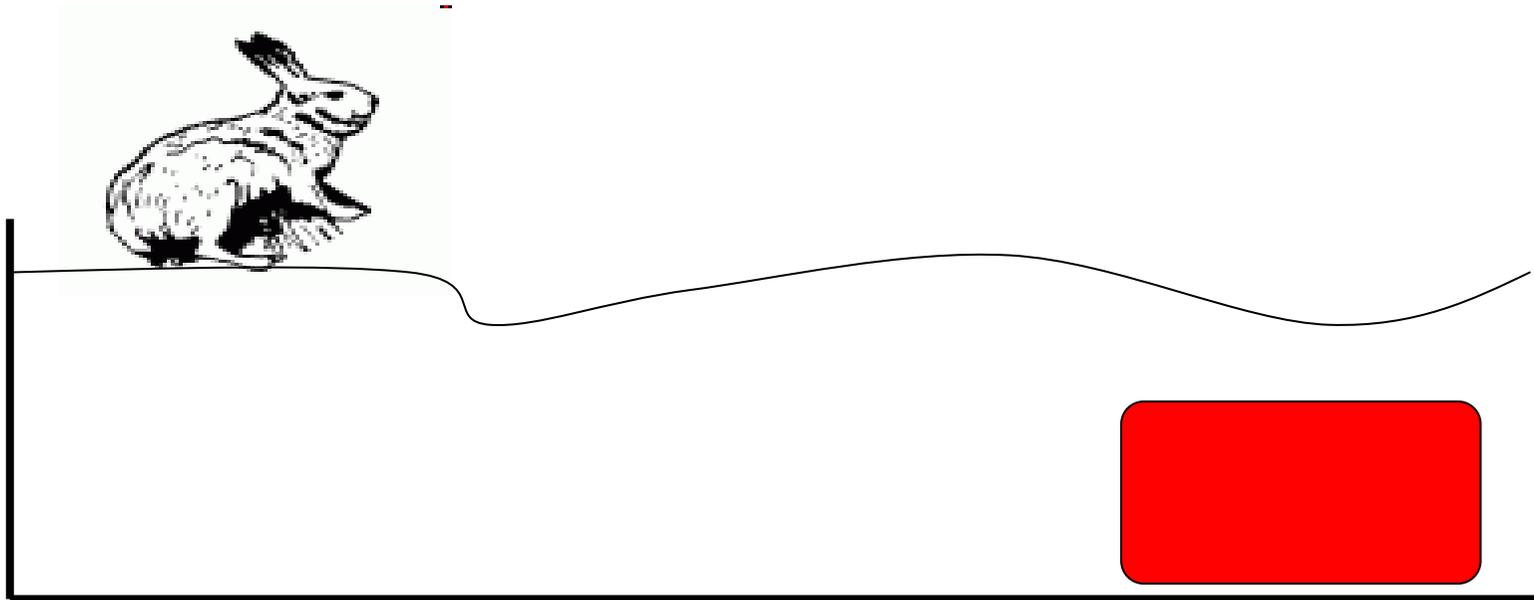
N= 32 (12 hombres y 20 mujeres de entre 20 y 38 años)

Tarea: Acercarse a un desconocido/a e iniciar una conversación

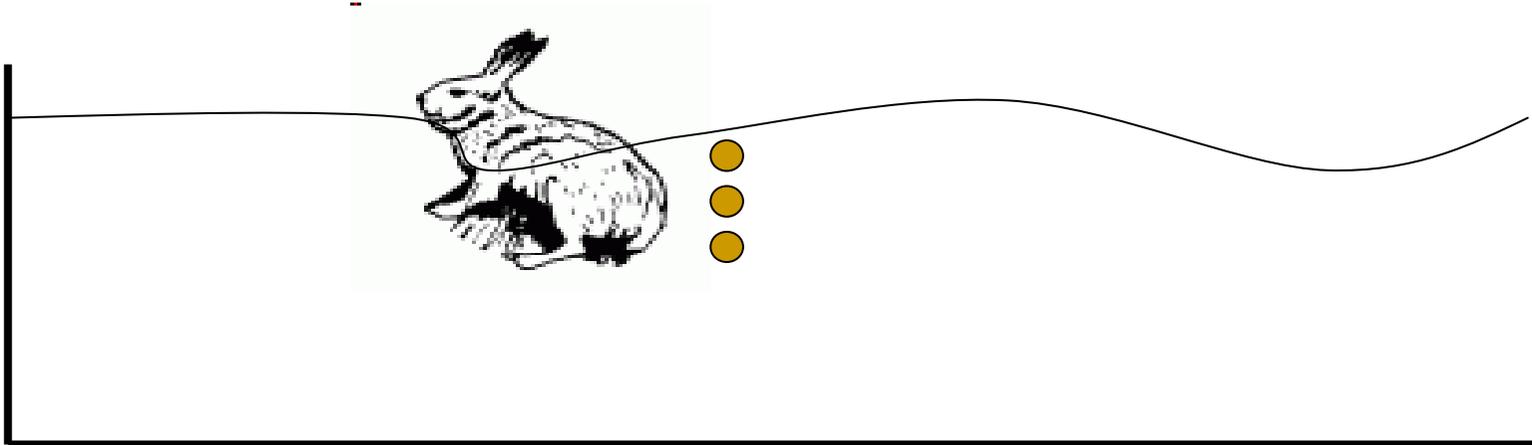
**Nivel de
ansiedad**



INDEFENSIÓN APRENDIDA. **GRUPO 1.**

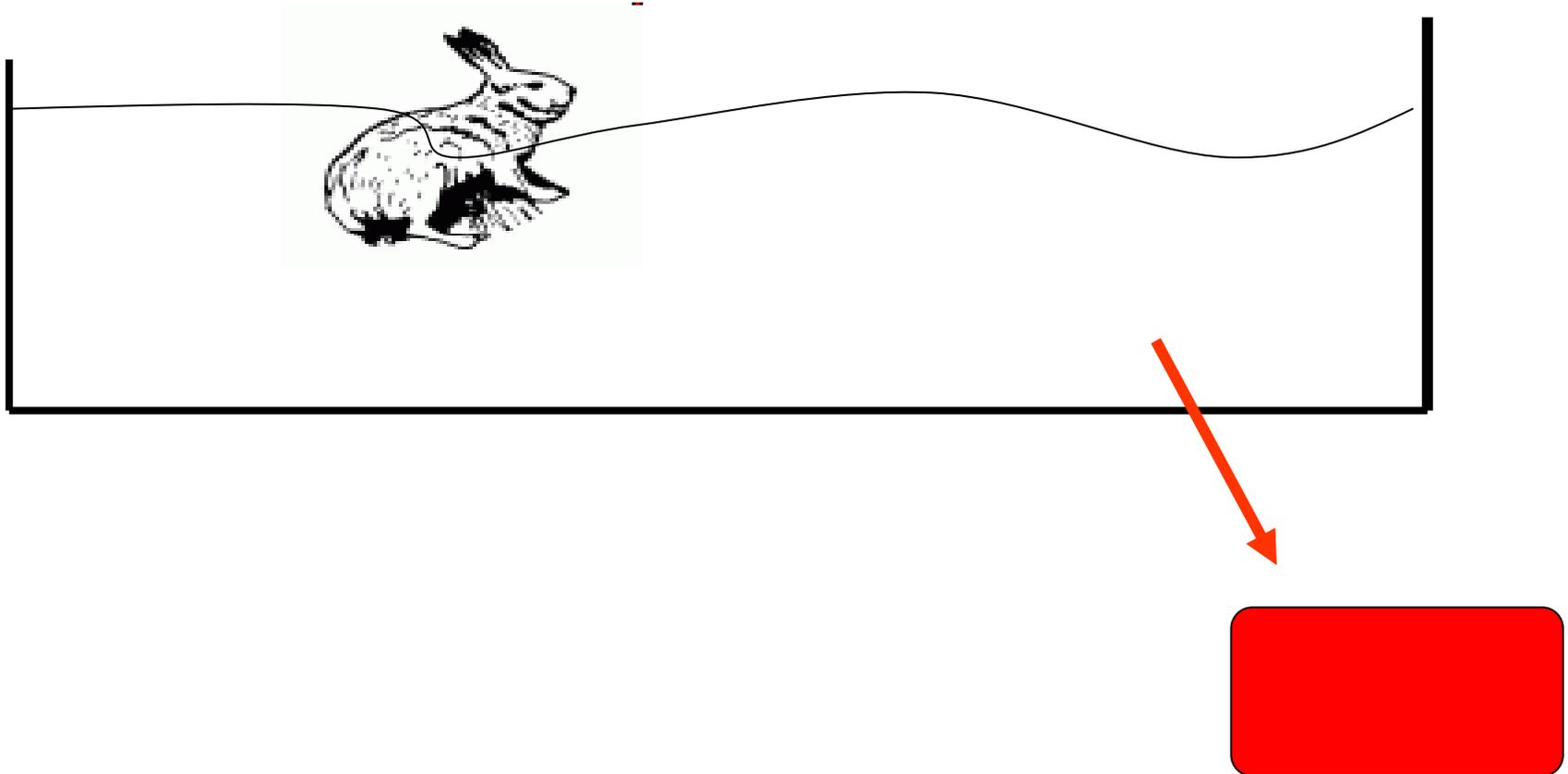


INDEFENSIÓN APRENDIDA. GRUPO2.

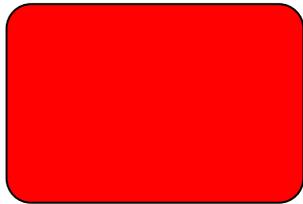


INDEFENSIÓN APRENDIDA. GRUPO1.

Se mantiene significativamente más tiempo nadando



Las claves del éxito



ACTITUD MENTAL POSITIVA

"La persona que más seduce, no es la más atractiva, sino la que más lo intenta"

"Fracasar de joven es la mejor forma de alcanzar el éxito"

"Al final siempre se alcanza el éxito total. Si todavía no lo tienes, es que no has llegado al final"

CARACTERÍSTICAS DEL SEDUCTOR

5 errores



CARACTERÍSTICAS DEL SEDUCTOR

5 errores



CARACTERÍSTICAS DEL SEDUCTOR

5 errores



CARACTERÍSTICAS DEL SEDUCTOR

5 errores



Yooooo...

A míiiiiii.....

CARACTERÍSTICAS DEL SEDUCTOR

5 errores



CARACTERÍSTICAS DEL SEDUCTOR

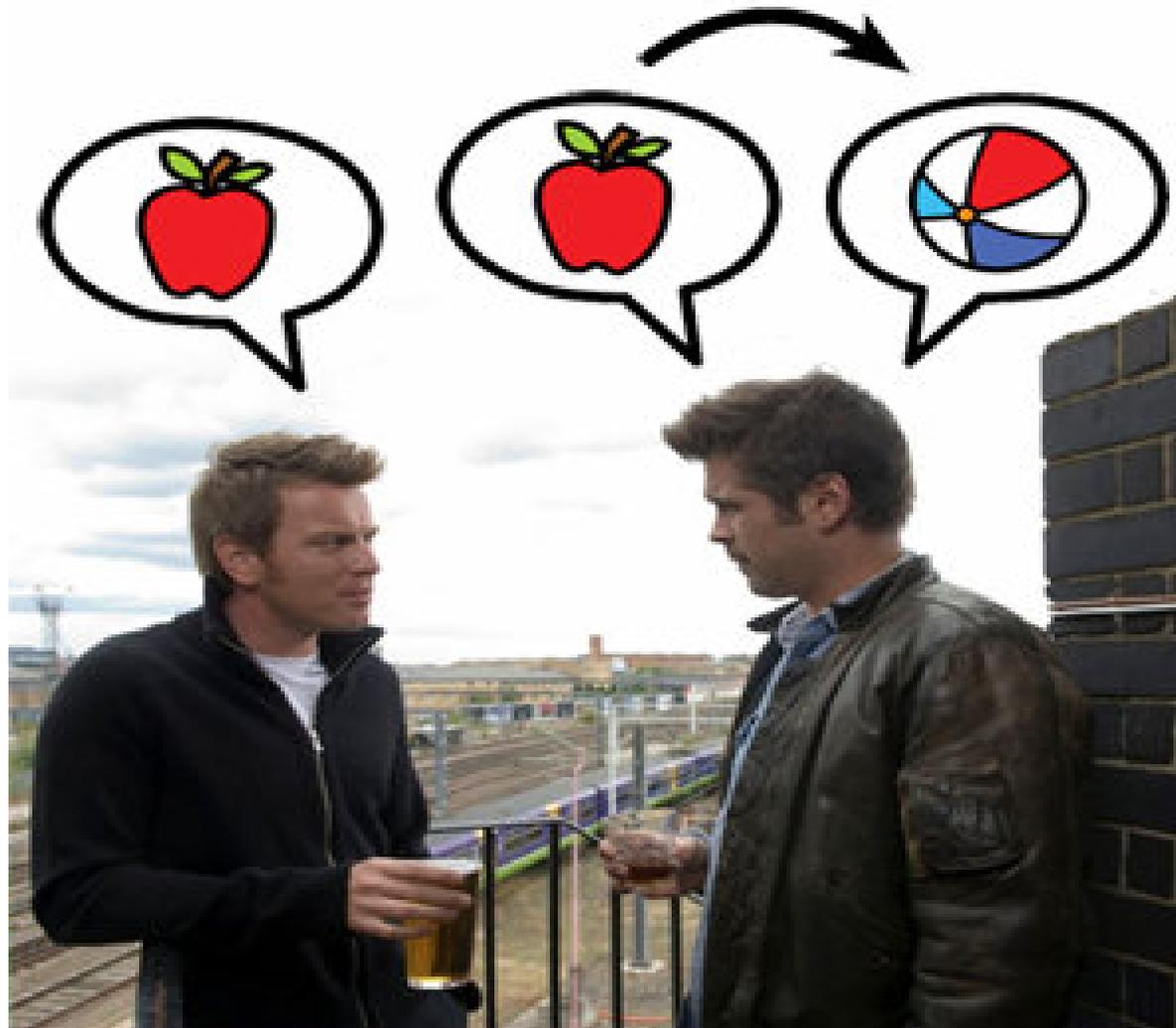
5 errores

**iii MANOLO, QUE NO ME
ESCUCHAS !!**



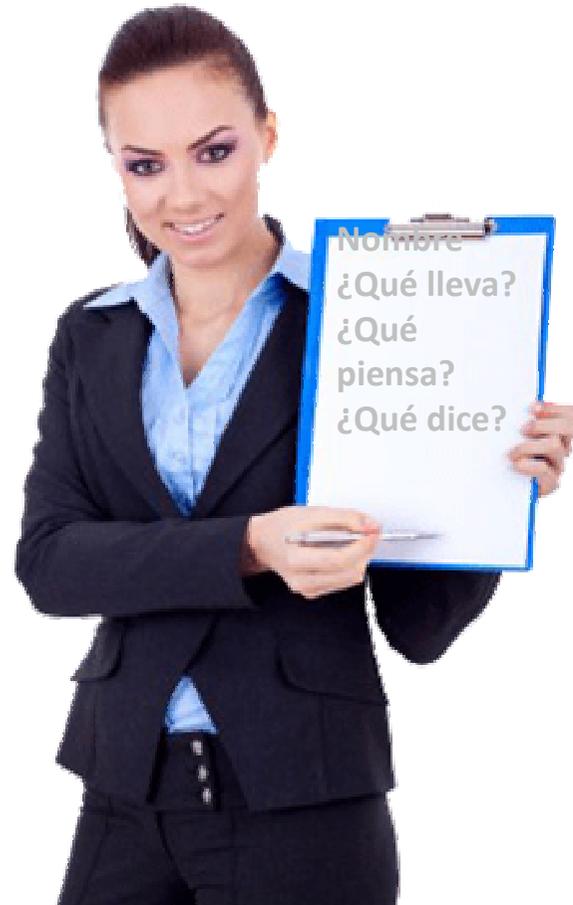
CARACTERÍSTICAS DEL SEDUCTOR

5 errores



Técnicas para seducir

EL ALMACÉN DE DATOS



EL ALMACÉN DE DATOS



Técnicas para seducir

- **EL PIROPO**
- **EL ELOGIO**

Técnicas para seducir

- **EL PIROPO**
- **EL ELOGIO**



Técnicas para seducir

- **EL PIROPO**
- **EL ELOGIO**

¿Cómo debe ser?

- **Simple**
- **Frecuente**
- **Sincero**
- **Educado**
- **Ajustado a la persona**

El mejor: el indirecto

Practica

Intuyo que...

- **LAS SIMILITUDES**



Ejercicios para cuando salgas de aquí

Ejercicio:

- Sonreír lentamente



Ejercicios para cuando salgas de aquí

Ejercicio

- Miradas largas
- + 1^a interacción



Ejercicios para cuando salgas de aquí

Ejercicio:

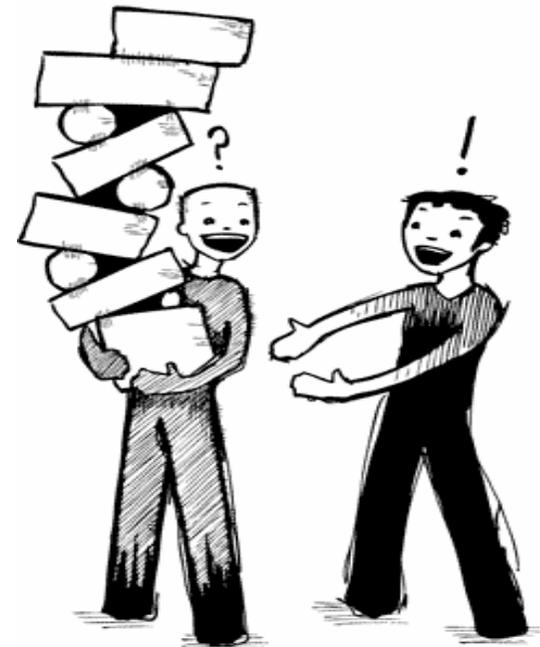
- Preguntar y mantener enganchado a quien te ha preguntado



Ejercicios para cuando salgas de aquí

Ejercicio:

- Pedir favores



Ejercicios para cuando salgas de aquí

Ejercicio:

- Pedir imposibles



Ejercicio final

Escribe tan solo la respuesta:

1. ¿Si quisieras ser **la persona más seductora** que puedas llegar a ser, por dónde empezarías a cambiar tu comportamiento?

2. **¿Qué te lo impide?**

La Seducción en el emprendedor

Bibliografía:

“Cómo seducir a tu cliente”

Autor: Fernando Pena

Obtenlo desde: www.lulu.com

Imparte: Fernando Pena

fernando@cop.es



@Psicoteca