



PODCAST DE LIDERAZGO DE
JOHN MAXWELL
POR JUAN VEREECKEN



EP: 151

Título: Los 4 niveles de las relaciones en los negocios

Voces: Juan Vereecken & Alejandro Mendoza

Recursos recomendados: Libro "Cómo ganarse a la gente" de John C. Maxwell

IDEA PRINCIPAL DEL EPISODIO

Las personas prefieren hacer negocios con quienes le ofrezcan mejores relaciones.

Tus relaciones pueden abrirte o cerrarte las puertas de los negocios mucho más de lo que imaginas. Estos son los 4 niveles de las relaciones en los negocios.

LOS 4 NIVELES DE LAS RELACIONES EN LOS NEGOCIOS

1. _____ de las personas

Conocer a la gente te ayuda a _____ tu negocio

Todo el conocimiento de tu producto o servicio no te ayudará si _____
destreza con las personas.



La habilidad interpersonal es esencial
e indispensable para tener éxito

2. Destreza de _____

La manera en que _____ a la gente te ayudará a desarrollar tu negocio

“El 80% de la decisión para volver a comprar
tiene que ver con la relación de servicio”
–Barry Gibbons

La excelencia en esa _____ de servicio te lleva a levantar un negocio.

El factor diferenciador entre los productos de un mercado, es el servicio.

3. _____ en los negocios

Tu reputación te ayudará a desarrollar tu negocio.

La _____ en las personas te creará una clientela fiel.



**No quemes tu reputación por querer
lograr una venta**

4. _____ personal

Tu amistad con otros te ayudará a desarrollar tu negocio

“El nivel más alto de las relaciones de negocios se alcanza
cuando, además de tu producto, les gustas tú”.
–John C. Maxwell

Hay _____ en la creación de redes de amistad.

Respuestas: Conocimiento, desarrollar, te falta, servicio, trates, destreza, Reputación, inversión, Amistad, poder.



PODCAST DE LIDERAZGO DE
JOHN MAXWELL
POR JUAN VEREECKEN



EP: 151

Título: Los 4 niveles de las relaciones en los negocios

Voces: Juan Vereecken & Alejandro Mendoza

Recursos recomendados: Libro "Cómo ganarse a la gente" de John C. Maxwell

IDEA PRINCIPAL DEL EPISODIO

Las personas prefieren hacer negocios con quienes le ofrezcan mejores relaciones.

Tus relaciones pueden abrirte o cerrarte las puertas de los negocios mucho más de lo que imaginas. Estos son los 4 niveles de las relaciones en los negocios.

LOS 4 NIVELES DE LAS RELACIONES EN LOS NEGOCIOS

1. Conocimiento de las personas

Conocer a la gente te ayuda a desarrollar tu negocio

Todo el conocimiento de tu producto o servicio no te ayudará si te falta destreza con las personas.



La habilidad interpersonal es esencial
e indispensable para tener éxito

2. Destreza de servicio

La manera en que trates a la gente te ayudará a desarrollar tu negocio

“El 80% de la decisión para volver a comprar
tiene que ver con la relación de servicio”
–Barry Gibbons

La excelencia en esa destreza de servicio te lleva a levantar un negocio.

El factor diferenciador entre los productos de un mercado, es el servicio.

3. Reputación en los negocios

Tu reputación te ayudará a desarrollar tu negocio.

La inversión en las personas te creará una clientela fiel.



**No quemes tu reputación por querer
lograr una venta**

4. Amistad personal

Tu amistad con otros te ayudará a desarrollar tu negocio

“El nivel más alto de las relaciones de negocios se alcanza
cuando, además de tu producto, les gustas tú”.
–John C. Maxwell

Hay poder en la creación de redes de amistad.
