

## Primer avance

1. Elige un producto o servicio que te gustaría vender, éste puede ser de cualquier rubro. No es necesario que sea originario de tu localidad, sin embargo podría serte de utilidad.
2. Investiga sobre la compañía que lo produce, enfócate en su origen, antecedentes, características del producto o servicio, principales desventajas y ventajas, el público meta y, si te es posible, cuáles son los principales compradores del producto. No olvides incluir imágenes con buena resolución del producto, estas te servirán más adelante.
3. Investiga si existen opiniones del producto en Internet o si conoces a alguien que lo haya adquirido, pregunta qué opina sobre él.
4. Una vez que tengas lista la búsqueda y reporte sobre tu producto, investiga cuál es su principal competencia, ya sea por similitud, precio o reputación. Investiga los mismos elementos que buscaste para el producto elegido.
5. Elabora una tabla comparativa con la que puedas definir cuáles puntos tiene a favor y en contra tu producto o servicio y cuáles la competencia.
6. Enlista al menos 15 razones por las que una persona puede o debe comprar el producto que elegiste.
7. Escribe 15 argumentos que apoyen cada una de las razones.
8. Escribe un primer borrador sobre cómo venderías el producto o servicio a personas con distinto estilo social y con diferente preferencia neurolingüística. Trata de responder cómo afecta tu propia preferencia neurolingüística, la cual establecerás en el tema de **Neurolingüística para la venta**, en la manera en que te comunicas con los clientes.
9. Entrega al Facilitador las investigaciones y tabla comparativa del producto que elegiste y su competencia, las 15 razones para comprar el producto, los 15 argumentos que podrías usar para convencer al posible cliente y el borrador sobre cómo venderías tu producto o servicio a personas con distinto estilo social y diferente preferencia neurolingüística. En base a lo que entregues, el Facilitador tendrá la posibilidad de señalar áreas de oportunidad o posibles dificultades a las que te podrías enfrentar al vender el producto o servicio elegido.