

NEGOCIOS

LA RESPUESTA INDICADA

La primera venta del emprendedor, Eduardo Remolins, Libros de Cabecera, 2010.

Cómo funciona el método del "monólogo silencioso" que ayuda a los emprendedores a comprender a sus potenciales inversores y conseguir que apuesten por sus proyectos.

Un emprendedor está haciendo una presentación de negocios a un empresario en una oficina. Habla sentado, mesa de reuniones de por medio. Está tranquilo, se expresa con elocuencia y ordenadamente. Sabe exactamente qué es lo que tiene que decir. No usa PowerPoint, no tiene un ordenador ni complejas tablas financieras. Su arma de persuasión es otra. Mucho más sutil y más efectiva. El empresario al comienzo hace pocas preguntas. Pronto, poco a poco, comienza a demostrar interés. Una hora después había decidido invertir. El joven recibiría en los próximos meses 160.000 euros.

Aunque esa fue una presentación breve y con relativamente pocos números, fue increíblemente efectiva porque tuvo una cualidad especial: al prepararla usamos un método que ahora denominamos el monólogo silencioso. No es nada complicado ni sofisticado. De hecho, aunque es el eje de este libro, es algo tan sencillo que puedo explicártelo en pocas palabras: el método del monólogo silencioso consiste en organizar una presentación de negocios de manera que cada punto o diapositiva sea la respuesta a la pregunta que se está planteando en ese momento específico el inversor.

La verdad que cuando un empresario o posible inversor asiste a una presentación, aunque escuche aten-

tamente, está mentalmente haciéndose una serie de preguntas sobre tu empresa. Aunque no las diga en voz alta. Y, lo creas o no, muchas veces no lo dice en voz alta. El hecho de que puedas o no responder adecuadamente y a tiempo a esas preguntas mentales que se hace el inversor, es la diferencia entre interesarlo o que se desconecte en los primeros cinco minutos, sin que tengas oportunidad de volver a intentarlo.

Los seres humanos funcionamos así, para bien o para mal. No siempre preguntamos lo que queremos saber. Escuchamos, observamos y nos formamos una idea de otra persona, una empresa o un proyecto, a veces sin darle a su autor la oportunidad de explicarse o aclarar lo que quiere decir.

Por eso es tan importante anticiparse a esas preguntas. Aunque no las escuches. Y seguir el orden correcto. Hay una secuencia de preguntas que seguir: Siempre funciona. Parece mágico, aunque en realidad es algo muy sencillo.



Por supuesto, esto no significa que vayas a obtener una inversión con cada presentación. Significa, simplemente, que vas a capturar la atención del inversor y elevar sensiblemente las posibilidades de convencerlo, porque vas a tratar todos los puntos que le importan y quiere conocer, en el orden que le interesan.

Va a tener la sensación de que le estás contestando todo lo que se pregunta silenciosamente (y de hecho lo vas a estar haciendo).

Quando un inversor asiste a una presentación se hace una serie de preguntas sobre tu empresa que muchas veces no lo dice en voz alta.

LOS LIBROS ESPECIALIZADOS MÁS LEÍDOS

EN LA ARGENTINA

- 1- ECONOMÍA 3D, **Marlin Lousteau**, SUDAMERICANA, 2011. \$ 69
- 2- DEL COLCHÓN A LA INVERSIÓN, **Mariano Otálora**, PLANETA, 2011. \$ 59
- 3- ES LA ECONOMÍA, ESTÚPIDO. **Maximiliano Montenegro**, PLANETA, 2011. \$ 67
- 4- MERCADO DE CAPITALLES, **Mónica Erpen**, TEMAS, 2010. \$ 100
- 5- PAÍS RICO, PAÍS POBRE. LA ARGENTINA QUE NO MIRAMOS. **Eduardo Amadeo**, 2011. \$ 75

LIBROS 2012

EN ESTADOS UNIDOS

- 1- THE BIG SHORT, **Michael Lewis, Norton, W. W. & COMPANY**, 2010. u\$s 27,95
- 2- THE COMING INSURRECTION. **The Invisible Committee Semiotexte**, 2009. u\$s 12,95
- 3- WIN, **Frank I. Luntz, Hyperion**, 2011. u\$s 25,99
- 4- STRENGTHS FINDER 2.0, **Tom Rath, GALLUP PRESS**, 2007. u\$s 19,95
- 5- OUTLIERS, **MALCOLM GLADWELL, Little, Brown & Company**, 2008. u\$s 27,99

LIBROS 2012