

The background image shows the back of a person with dark, wavy hair, wearing a grey and black horizontally striped sweater. They are standing in front of a whiteboard covered in various diagrams, sketches, and notes. The scene is brightly lit, suggesting a creative or professional workspace. A red decorative shape is at the top left, and a grey curved shape is at the top right.

**STORY TELLING:
COMO CONSTRUIR UN EXTRACTO
PROFESIONAL QUE CUENTE UNA HISTORIA**

JOSE MARÍA VICH TERRÓN

Hemos trabajado ya en muchos proyectos de Social Selling, y probablemente, la construcción del extracto es el mayor de los problemas para los empleados.

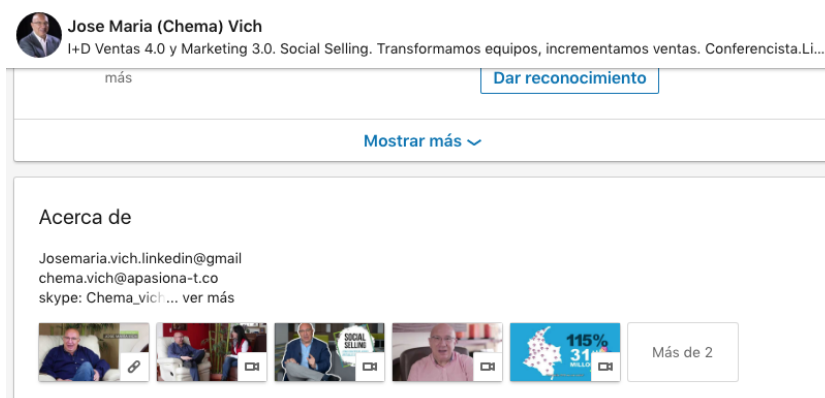
En esta pequeña guía queremos darte las pautas para que construyas uno sin “dolor” y contando una historia, ¡vamos a ello!

Lo primero los datos de contacto, ¿por qué?, porque si los ponemos al inicio del extracto aparecerán justo en la parte de abajo del celular cuando alguien mira tu perfil ahí, si has sido capaz de llamar la atención con una buena imagen de fondo, un buen título y una buena foto te pueden marcar, según Harvard tienes 8 segundos para llamar la atención.



Si eres vendedor te recomiendo poner TODOS tus datos de contacto, al resto simplemente pensad cómo de contactables queréis estar.

Ph +57 (1) 555555
anonimo@hotmail.com
www.hotmail.com



Primera frase, la más importante: tu propósito profesional, para dónde vas cómo quieres hacer una diferencia, siempre pensando en el CLIENTE. En un extracto profesional FUERA EGOS!!! No se trata de un culto a tu persona, se trata de convertir tu perfil en un recurso para tu CLIENTE. Mira la siguiente frase:

La vocación de Rodolfo es liderar para servir a las familias, las Comunidades y su gente en Colombia, apoyando proyectos sostenibles en las Regiones.

Y a partir de ahí, bucea en tu carrera profesional, busca aquellos momentos en que triunfaste y la sacaste del estadio y escribe frases con cada uno de ellos. Ojo, siempre desde el punto de vista que le aportas tanto al CLIENTE externo como al interno, eso va a marcar la diferencia, mira unos cuantos ejemplos:

Rodolfo apoya a las empresas y municipios desde el ámbito financiero y administrativo, para conseguir las mejores condiciones en créditos a largo plazo en varios sectores de servicios.

Financiero, especialista en operaciones de crédito con banca multilateral con instituciones privadas e internacionales.

Experiencia en consecución de recursos en el mercado internacional con banca multilateral, bancos privados a nivel internacional o con emisión de bonos.

Implementación de programas de coberturas del pasivo en dólares a través de forward y swap con contrapartes nacionales y extranjeras.

Rodolfo construye relaciones en el tiempo que le ayudan a captar inversiones en el mercado de valores local, en base a una capacidad de relacionamiento a alto nivel.

Experiencia comercial y alto desempeño en el cumplimiento de sus metas en cuanto a créditos de descuento le llevaron a desarrollar proyectos con alto impacto en las Regiones de Colombia.

Rodolfo dirige la estrategia financiera, comercial y operacional de la compañía, también manejando la relación con los stake holders (Empleados, Clientes y Junta Directiva).

Ya casi estamos, ahora una frase sobre tus gustos personales, nunca sabes donde salta un click y alguien se ve afín a ti, mira este ejemplo:

Amante de la familia, el deporte, y la cocina.

Y ahora lo último, tu empresa ha debido definir una serie de hastags, no es por casualidad. Simplemente copia y pega, y añade tus valores al final. Se trata de posicionar la marca en Google para salir bien arriba en búsquedas en SEO, simplemente pégate a la estrategia corporativa, mira los siguientes:

#Banca #finanzas #bancadesarrollo #soluciones #solucionesintegrales #sostenibilidad #financiacion #infraestructura #bienestar #ventas #relacioncliente #partnerships #CEO #operacionesfinancieras #credito #negociosinternaconales #inversiones #sostenibilidad #sentidocomun #desarrollo #proyectos #gestiondeproyectos #acuerdos #acuerdosinternacionales #regiones #personas #innovacion #compromiso #transparencia #fondos #titularizaciones #cobertura #bancamultilateral #bancainternacional #bancaprivada

Y ya estamos! Ya tienes tu historia creada! Ahora toca cargarla en LinkedIn, entra en acerca de mi, y edita, copias y pegas y estamos.

Dos cosas importantes:

Parte el texto en frases cortas, será mucho más fácil de digerir, recuerda que la mayor parte de la gente ve tu perfil en el celular, y si está todo el texto junto les ocupa toda la pantalla y se van en la segunda línea.

Y dos, escribe en tercera persona, como si fuese otro el que hablase de ti, tenemos estudios que demuestran que es mucho más efectivo.



Quieres ver cómo queda todo junto? Ahí te va:

Ph +57 (1) 555555
anonimo@hotmail.com
www.hotmail.com

La vocación de Rodolfo es liderar para servir a las familias, las Comunidades y su gente en Colombia, apoyando proyectos sostenibles en las Regiones.

Rodolfo apoya a las empresas y municipios desde el ámbito financiero y administrativo, para conseguir las mejores condiciones en créditos a largo plazo en varios sectores de servicios.

Financiero, especialista en operaciones de crédito con banca multilateral con instituciones privadas e internacionales.

Experiencia en consecución de recursos en el mercado internacional con banca multilateral, bancos privados a nivel internacional o con emisión de bonos.

Implementación de programas de coberturas del pasivo en dólares a través de forward y swap con contrapartes nacionales y extranjeras.

Rodolfo construye relaciones en el tiempo que le ayudan a captar inversiones en el mercado de valores local, en base a una capacidad de relacionamiento a alto nivel.

Experiencia comercial y alto desempeño en el cumplimiento de sus metas en cuanto a créditos de descuento le llevaron a desarrollar proyectos con alto impacto en las Regiones de Colombia.

Rodolfo dirige la estrategia financiera, comercial y operacional de la compañía, también manejando la relación con los stake holders (Empleados, Clientes y Junta Directiva).

Amante de la familia, el deporte, y la cocina.

#Banca #finanzas #bancadesarrollo #soluciones #solucionesintegrales #sostenibilidad #financiacion #infraestructura #bienestar #ventas #relacioncliente #partnerships #CEO #operacionesfinancieras #credito #negociosinternacionales #inversiones #sostenibilidad #sentidocomun #desarrollo #proyectos #gestiondeproyectos #acuerdos #acuerdosinternacionales #regiones #personas #innovacion #compromiso #transparencia #fondos #titularizaciones #cobertura #bancamultilateral #bancainternacional



#bancaprivada

Esperamos que este documento te hay servido, ahora te toca a ti.

Recuerda que siempre nos tienes para solventar cualquier duda, contacta con tu account manager o conmigo a través de LinkedIn.

Animo y a la tarea! A contar tu historia!!



Tu red es tu mayor activo

SOBRE APASIONA-T SAS Y SU EQUIPO

Apasiona-T SAS, nace de la pasión de su fundador y CEO (José María Vich) por las ventas y el marketing de calidad.

Somos expertos en ventas, nos encanta ver crecer a nuestros CLIENTES y conseguir sus objetivos juntos; nuestro método asegura que el conocimiento se queda y, a partir de ahí, solo haya que ponerle dos cosas: Actitud y Constancia.

Trabajamos con muchas de las empresas más importantes de este país, hemos ayudado a muchas de ellas a hacer cosas diferentes para tener resultados diferentes; y estamos orgullosos de apoyar cada día más a muchos CEO's, directivos y vendedores a hacer networking virtual para conseguir sus objetivos, porque "Tu Red es tu mejor activo"



chema.vich@apasiona-t.co



<https://www.linkedin.com/in/chemavichapasiona-t/>



chema.vich@apasiona-t.co

JOSÉ MARÍA VICH

- Ejecutivo global, coach corporativo en venta social, conferenciante en Latinoamérica y Europa
- Co autor del libro: “Linkedin 400 MM, cómo monetizar en el económico graph”
- Ha trabajado en 4 multinacionales (4 de ellas Fortune 500) en más de 10 países y 3 continentes, siempre en posiciones directivas
- Compañías en las que ha trabajado: DHL, American Express, Western Union e Ingenico entre otras
- Especialista en ventas y mercadeo, ha revertido tendencias negativas en tiempo record en el mercado Latinoamericano sobre todo, y en Europa
- Ha trabajado en varios sectores: financiero, servicios, viajes corporativos, medios de pago, aviación ejecutiva entre otros
- 2 veces ganador del American Express President Club, y una del Western Union President Club
- 1 vez ganador de Cannes Lion, entre otros premios de mercadeo
- Asesor senior para Earthport International, y Guidepoint Global en Latinoamérica
- Entre sus clientes: AXA, American Express, Colpatria, Optica Alemana, Grupo Axioma y en breve Avianca entre otros
- Impulsor del cambio: especialista en venta social

