



Out of the Box Vsion!

Here it is your Free guide to: ***Out of the box ideas for your selling pitch!***

Written by Jenniffer Firpo Founder & CEO of JVision Advertising, LLC.

Free guide of Out of the Box ideas for your selling Pitch!

When it comes to sales, one of the best ways to be successful is to differentiate yourself from the rest. To achieve this, you need to be yourself, be confident and believe in your product.

However, there are many other factors that can help you achieve this, which is to say things others are scared to say, be a good listener and most importantly being human.

To be a good salesperson think about it this way, you are providing a solution to your customers problems, just like when you are creating content on social media. Therefore, thinking out of the box can help you achieve this, so I dare you to say any of these phrases when you are pitching, either if it is online selling, by cold calls, or in person meetings.

If you make a mistake say things like:

- I am so sorry, I messed up! I think I didn't have enough coffee today. Can I start over?
- OMG, I am so nervous because I am in front of you that, I completely forgot my pitch.
- Oops, I just called you the wrong name... I bet you won't hear me now!
- Am I going too fast? So sorry, that energy drink kicked off.

When you want to close a meeting say things like:

- I understand you don't need my services at the moment, but I just want to tell you my pitch and if you don't like what I have to say just kick me out.
- If you give me 5 mins of your time to tell you a bit about my services, I won't bother you anymore!
- I have this quota I must complete; can you please help me complete?
- Everyone says no to me, can you please say yes?
- I am new at this, and I want to do well. Can you please listen to what I have to say and give me some feedback to be better?
- You only have time on lunch time, no worries I can buy you lunch and give you a brief presentation while you eat. What do you say?

- What if I do a job for free so you can see how the quality, service and turnaround time is when working with me?

Use your flaws for your advantage:

For example, I tell my clients the story of how my accent was affected in my worksite that they told me I wasn't going to be a successful salesperson. This makes me human and that I also have problems I've encountered in my career.

You can say things like this:

- I tend to speak too fast, stop me if I do.
- I mispronounced words all the time, sorry in advance!
- I am on a diet and I am starving all the time, so sorry if I begin to compare you with food.
- English is my second language, and my Spanish comes in all the time.

As you can see, we can continue to name many more, because all you need is a bit of imagination and remember yourself that you are a human being that is talking to another human being.

Put it this way, the more of you is in your pitch, the more that your audience will be identified with. They buy your personality, what makes you yourself.

Now you try, say something you are not comfortable saying to get you out of the comfort zone! Send me DM of your out of the box ideas for when pitching. Can't wait to read you all!

For more tips about Sales, Marketing & Advertising follow me on:

Instagram: [@jennifferfirpo](#)

TikTok: [@jennifferfirpo](#)

Twitter: [@jennifferfirpo](#)

LinkedIn: [@jennifferfirpo](#)

Facebook: [@jennifferfirpoofficial](#)

Clubhouse: [@jennifferfirpo](#)

Also, if you would like a consultation with me go to my YouTube Channel called JVision, subscribe, turn on the notifications and send me a message to schedule a *CONSULTATION* on my section coffee with Jennifer 😊.

YouTube Channel: [JVision Hosted by Jennifer Firpo](#)



Vsion Ideas Extrovertidas!

Aquí está tú guía gratuita para: **¡Ideas extrovertidas para usar para tú discurso de venta!**

Escrito por Jenniffer Firpo Fundadora y CEO de JVision Advertising, LLC.

¡Guía gratuita de ideas extrovertidas para usar para tú propuesta de venta!

Cuando se trata de ventas, una de las mejores formas de tener éxito es diferenciarse del resto. Para lograrlo, debes ser tú mismo, tener confianza y creer en tú producto.

Sin embargo, hay muchos otros factores que pueden ayudarte a lograrlo, es decir, cosas que los demás tienen miedo de decir, ser un buen oyente y, lo más importante, ser un ser humano.

Para ser un buen vendedor, piénsalo de esta manera, estás brindando una solución a los problemas de tus clientes, al igual que cuando creas contenido en las redes sociales. Por lo tanto, pensar de manera innovadora puede ayudarte a lograrlo, así que te reto a que digas cualquiera de estas frases cuando estés dando tú pitch, ya sea si se trata de ventas en línea, llamadas en frío o reuniones en persona.

Si cometes un error, di cosas como:

- ¡Lo siento mucho, lo arruiné! Creo que hoy no tomé suficiente café. ¿Puedo empezar de nuevo?
- Dios mío, estoy tan nervios@ porque estoy frente a ti que me olvidé por completo de mi discurso.
- Vaya, acabo de decirle el nombre equivocado ... ¡Apuesto a que no me escucharas ahora!
- ¿Voy demasiado rápido? Lo siento, esa bebida energética comenzó a dar efecto.

Cuando desees cerrar una reunión, di cosas como:

- Entiendo que no necesita mis servicios en este momento, pero solo quiero contarle mi propuesta y si no le gusta lo que tengo que decir, simplemente écheme.
- Si me das 5 minutos de tú tiempo para contarte un poco sobre mis servicios, ¡te prometo no molestarte más!
- Tengo esta cuota que debo completar; ¿Me pueden ayudar a completar?
- Todos me dicen que no, ¿me puedes decir que sí?

- Soy nuevo en esto y quiero hacerlo bien. ¿Pueden escuchar lo que tengo que decir y darme algunos comentarios para mejorar?
- Solo tienes tiempo a la hora del almuerzo, no te preocupes, puedo invitarte a almorzar y darte una breve presentación mientras comes. ¿Qué dices?
- ¿Qué pasa si hago un trabajo gratis para que pueda ver cómo es la calidad, el servicio y el tiempo de respuesta cuando trabaja conmigo?

Utiliza tus defectos para tú ventaja:

Por ejemplo, les cuento a mis clientes la historia de cómo se vio afectado mi acento al hablar Inglés en mi lugar de trabajo, en el cual me dijeron que no iba a ser una vendedora exitosa. Esto me hace humano y también les hace notar que tengo problemas los cuales debo confrontar en mi carrera.

Puedes decir cosas como esta:

- Tiendo a hablar demasiado rápido, deténme si lo hago.
- Pronuncio mal las palabras todo el tiempo, ¡lo siento de antemano!
- Estoy a dieta y me muero de hambre todo el tiempo, lo siento si empiezo a compararte con la comida.
- El inglés es mi segundo idioma y mi español me interrumpe cuando hablo todo el tiempo.

Como ves, podemos seguir nombrando muchos más, porque todo lo que necesitas es un poco de imaginación y recuerda que eres un ser humano que está hablando con otro ser humano.

Pónlo de esta manera, cuanto más te identifiques en tú discurso, más te destacarás con tú audiencia. Compran tú personalidad, lo que te hace a ti mismo.

¡Ahora intentálo tú, di algo que no te sientas cómodo diciendo para salir de la zona de confianza! Envíame un DM con tus ideas originales para cuando lo implementes y tus resultados. ¡No puedo esperar a leerlos a todos!

Para obtener más consejos sobre ventas, marketing y publicidad, sígueme en:

Instagram: [@jenniferfirpo](#)

TikTok: [@jenniferfirpo](#)

Twitter: [@jenniferfirpo](#)

LinkedIn: [@jenniferfirpo](#)

Facebook: [@jenniferfirpoofficial](#)

Clubhouse: [@jenniferfirpo](#)

Además, si deseas una consulta conmigo ve a mi canal de YouTube llamado JVision, suscríbete, activa las notificaciones y envíame un mensaje para programar una CONSULTA en mi sección café con Jennifer 😊.

YouTube Channel: [JVision Hosted by Jennifer Firpo](#)