

DOCUMENTO DE PROFUNDIZACIÓN

Negociación & Ventas

MATRIZ DE DISEÑO DE MENSAJE PERSUASIVO (MDMP)

MATRIZ DE DISEÑO DE MENSAJE PERSUASIVO (MDMP)

Uso profesional en ventas y negociación

Objetivo: ayudarte a diseñar mensajes (llamada, reunión, correo o WhatsApp) que conecten *diagnóstico + valor + evidencia + siguiente paso* sin improvisación.

Campo	Qué escribir	Guía rápida
1. Rol del interlocutor	Cargo/área (finanzas, TI, gerencia, usuario)	Define “qué le importa” y “qué teme”.
2. Objetivo de la interacción	Qué necesitas lograr hoy	Ej.: validar criterios / acordar piloto / revisar propuesta.
3. Dolor prioritario	Problema más crítico	Escríbelo en 1 frase, con consecuencia.
4. Beneficio clave	Resultado que obtiene el cliente	Debe ser impacto, no característica.
5. Evidencia	Prueba que reduce incertidumbre	Caso, dato, estándar, comparativo, SLA.
6. Historia breve	Microstory (3–4 líneas)	Antes / quiebre / decisión / resultado.
7. Objeción probable	La más probable hoy	Precio, tiempo, comparación, riesgo, postergación.
8. Respuesta estratégica	Respuesta + criterio	Validar / criterio / evidencia → pregunta de verificación.
9. Cierre / siguiente paso	Qué, quién, cuándo	Fecha y responsable. Sin “te aviso”.

Instrucciones de uso (paso a paso):

1. Antes de hablar/escribir, completa los campos 1–5 (toma 5 minutos).
2. Redacta tu mensaje usando esta secuencia: **dolor** → **beneficio** → **evidencia** → **siguiente paso**.
3. Agrega una **historia breve** (campo 6) solo si ayuda a aterrizar el impacto.
4. Prepárate con **1 objeción** y **1 respuesta** (campos 7–8) para no improvisar.

Cierra con una acción concreta (campo 9). Si no hay acción, no hubo avance.