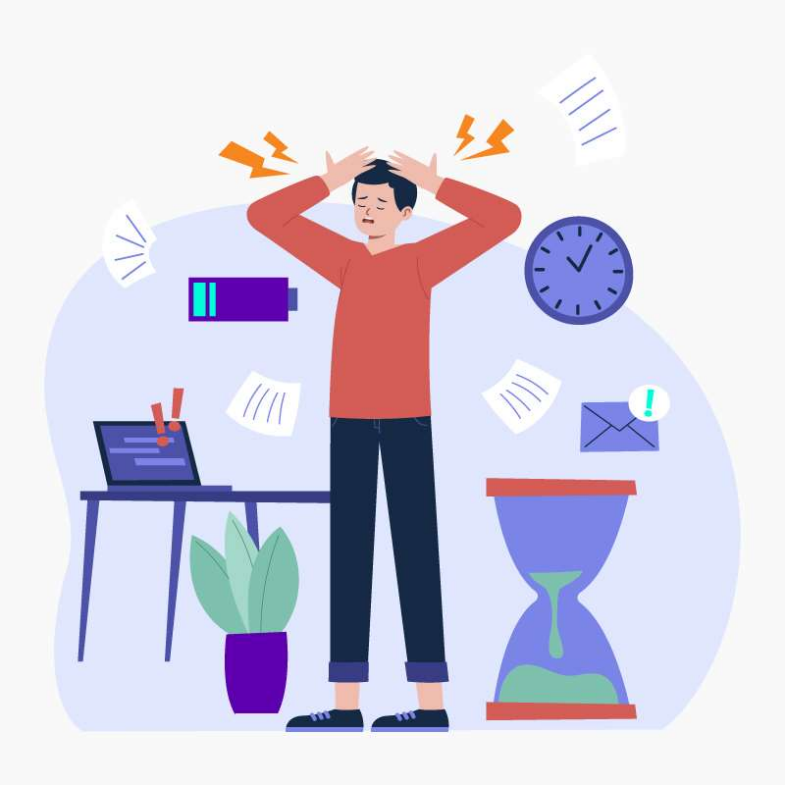
SALESPITCH
Experience Knowledge Network

Capsula de Reforzamiento

GESTION DE ESTRÉS Y RESILENCIA



SALESPITCH
Experience Knowledge Network



Reconocer señales de estrés antes de que explote

Enfoque: Autoconciencia emocional

Acción:

Identificar síntomas físicos, mentales o conductuales del estrés en uno mismo.

Método:

Checklist rápida:

- ¿Me siento irritable con los clientes?
- ¿Estoy respondiendo en automático?
- ¿Me cuesta concentrarme o siento fatiga física/emocional?
- Técnica: “Semáforo emocional”
  - = Saturación total
  - = Agitado o disperso
  - = Enfocado y disponible

SALESPITCH
Experience Knowledge Network



Técnica de respiración para reiniciar en 1 minuto

Enfoque: Regulación rápida del sistema nervioso

Acción:

Realizar una pausa activa con respiración consciente.

Método:

Técnica 4-4-4

1. Inhala por la nariz 4 segundos
2. Mantén 4 segundos
3. Exhala por la boca 4 segundos
   → Repite 4 veces.

Ideal entre clientes, durante la jornada o cuando sientas frustración.

SALESPITCH

Experience Knowledge Network



Resiliencia práctica – Aprende del “no”

Enfoque: Reencuadre positivo

Acción:

Transformar el rechazo o una mala experiencia en una fuente de aprendizaje.

Método:

Después de un “no”, hazte 3 preguntas:

1. ¿Qué hice bien?
2. ¿Qué puedo mejorar?
3. ¿Qué me llevo para el próximo cliente?

Frase mental:

“Hoy fue entrenamiento. Mañana, resultado.”

SALESPITCH
Experience Knowledge Network



Cuidar tu energía, no solo tu tiempo

Enfoque: Gestión de energía emocional

Acción:

Detectar qué actividades o clientes te drenan y cuáles te energizan.

Método:

Al final del día, identificar:

- ¿Qué situación me quitó energía hoy?
- ¿Qué interacción me devolvió ánimo?

Usar pausas estratégicas para recargar:

- Música breve
- Movimiento físico
- Hidratación
- Agradecer a un colega

SALESPITCH
Experience Knowledge Network



Microrituales de inicio y cierre de turno

Enfoque: Mentalidad de inicio y desconexión saludable

Acción:

Crear un ritual personal al comenzar y cerrar el día.

Método:

Al inicio:

- Afirmación positiva: “Hoy doy lo mejor sin cargar lo de ayer.”
- Estiramiento de 30 segundos
- Plan de acción: ¿Qué me propongo lograr hoy?

Al final:

- Soltar: “Lo que no salió bien, ya fue. Mañana es nueva oportunidad.”
- Agradecer al equipo o a ti mismo.
- Respiración corta (ver Cápsula 17).