

El éxito en las ventas: hay secretos?

Carlos Cabala Neira

Junio 2012

Las ventas hoy



Llega a sus
estimados



Usos de
descuentos



Tiempo para
cerrar un
negocio



Lealtad de
los clientes



Tiempo de
entrenamiento
necesario

VENDER ES EL ARTE DE **CONOCER** Y **CONTACTAR** LA GENTE CORRECTA ,
ESTABLECER UNA INMEDIATA RELACIÓN, POSICIONANDONOS A
NOSOTROS Y NUESTRO PRODUCTO COMO EL MEJOR CAMINO PARA
AÑADIR VALOR A LO QUE QUIEREN HOY, PARA CONSTRUIR UNA
RELACIÓN DE **CONFIANZA A LARGO PLAZO**

La fórmula de las ventas

VENTAS = NÚMERO DE PROSPECTOS x % DE EFECTIVIDAD

- OBJETIVOS
- PLANIFICACIÓN
- ORGANIZACIÓN

- CAPACITACIÓN
- MOTIVACIÓN
- CONTROL

PARETO

ASESORES	PRODUCCIÓN	relación
20% de los asesores	80% de la producción	Cada 1% hacía 4%
80% restante de asesores	20% de la producción	Cada 1% hacía 0.25%

SI TODOS FUERAN EXCELENTES, PRODUCIRÍAMOS 4 VECES MAS !!!!!

La fórmula de las ventas

$$\text{VENTAS} = \text{NÚMERO DE PROSPECTOS} \times \% \text{ DE EFECTIVIDAD}$$

- OBJETIVOS
- PLANIFICACIÓN
- ORGANIZACIÓN

- CAPACITACIÓN
- MOTIVACIÓN
- CONTROL

- LLEGAR A TODO NIVEL
- HABILIDAD DE COMUNICACIÓN
- ESTILO DE COMUNICACIÓN FLEXIBLE
- ORGANIZACIÓN Y PLANEACIÓN

- HABILIDAD PARA ESCUCHAR
- HABILIDAD DE SEGUIMIENTO
- MANEJO DE OBJECIONES
- RESPONSABILIDAD Y CONCLUSIÓN
- HABILIDAD DE APERTURA CIERRE

ACTITUD

APTITUD

ACTITUD

CONDUCTA POSITIVA

~~NO PARE~~

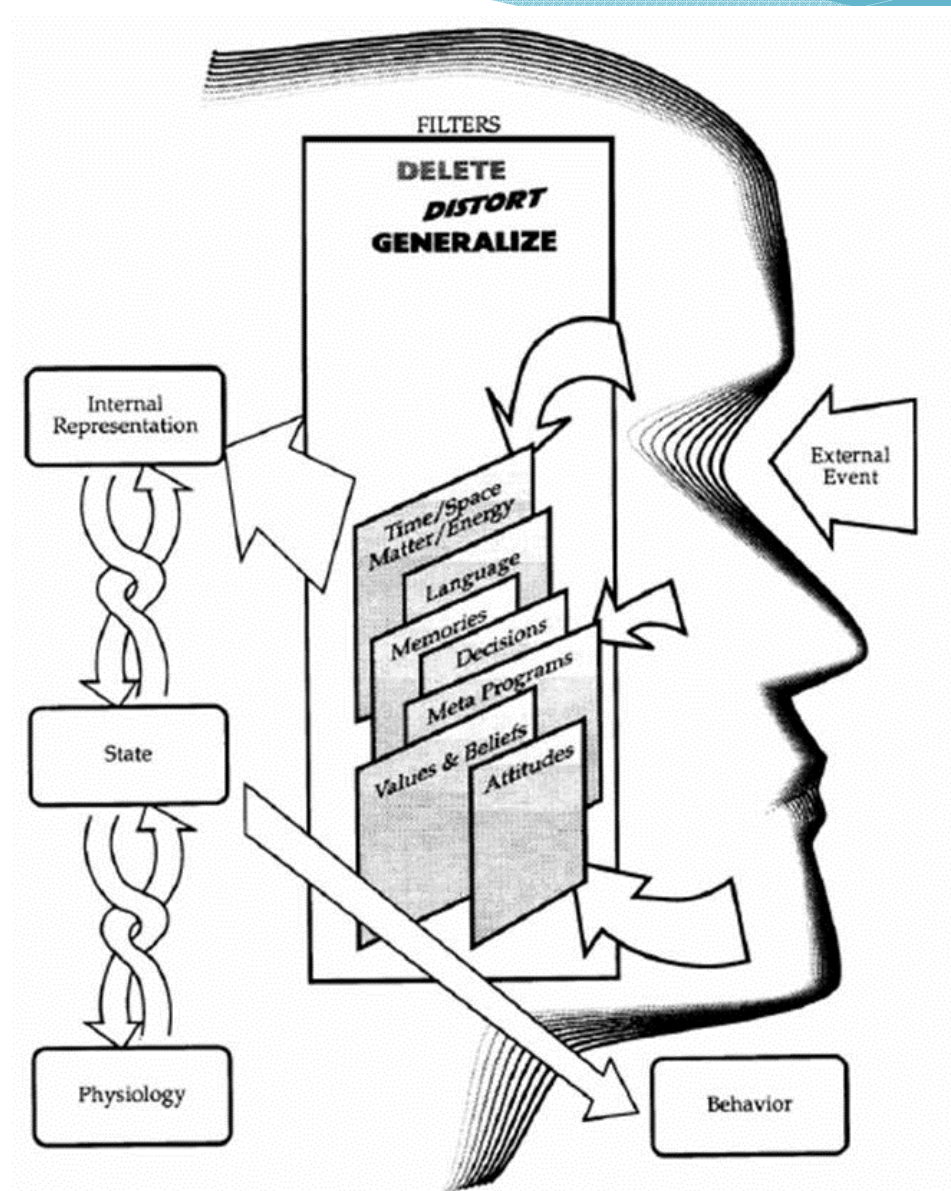
FOCO

SOÑAR

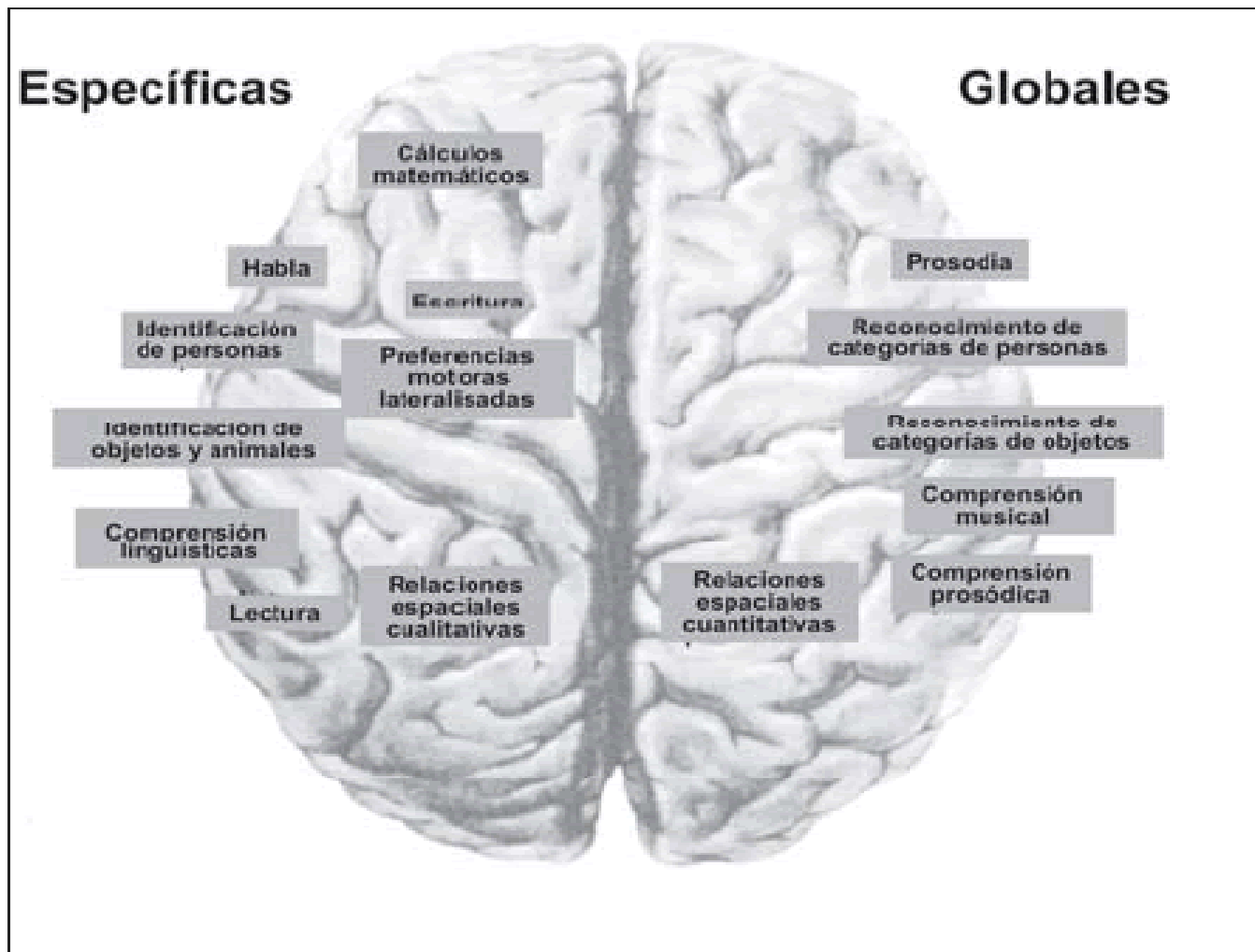
FUTURO

MENTE POSITIVA

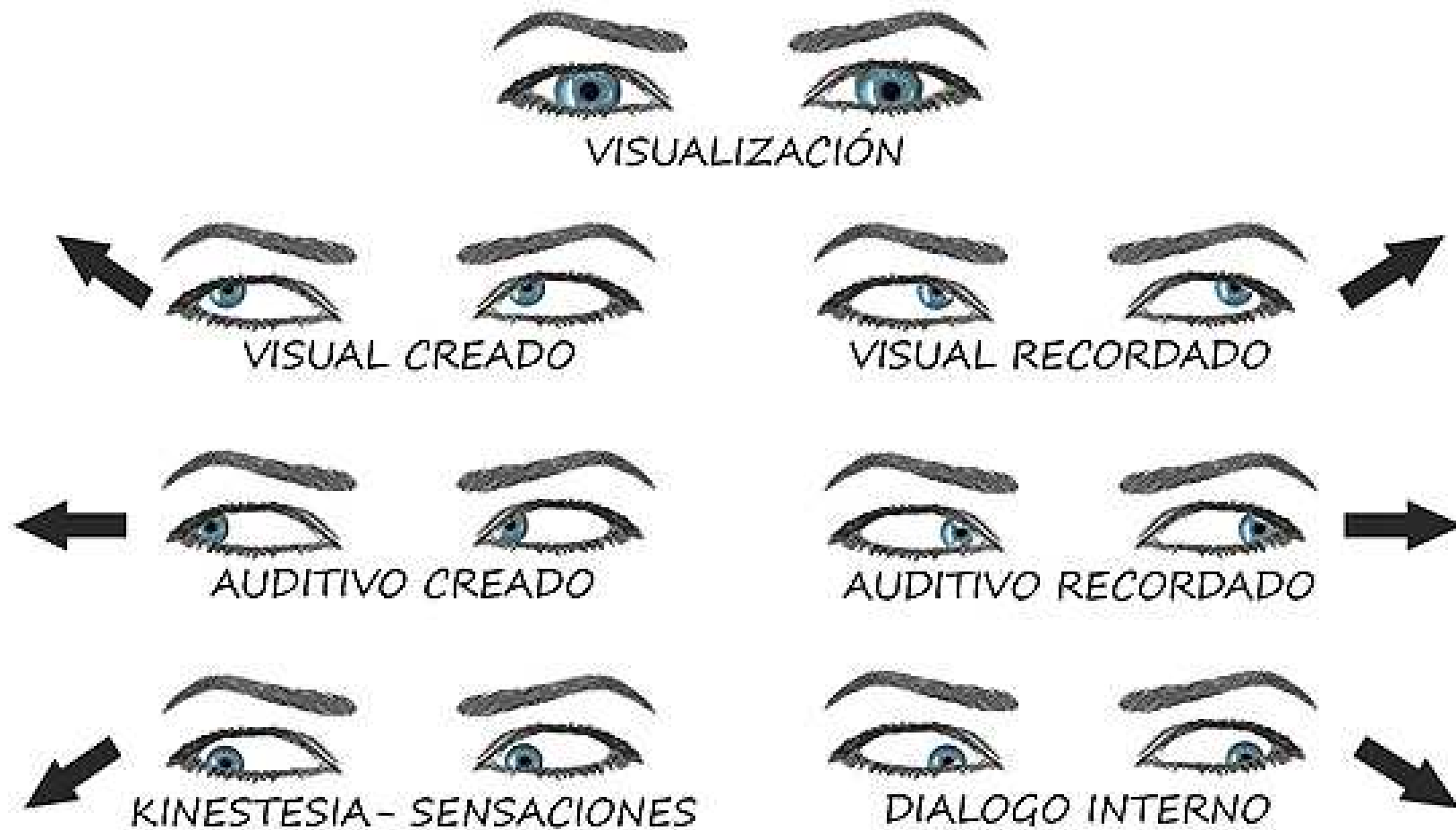
PNL



PNL



PNL



¿QUE ES LA ACTITUD?

"La actitud es nuestra respuesta emocional y mental a las circunstancias de la vida".

R. Jeffress

CONOZCO

SIENTO

ACTUO

ES IMPORTANTE SABER POR QUE ACTUAMOS DE ALGUNA MANERA.

ASI SABREMOS POR QUE ACTÚAN LOS CLIENTES

LA ÉTICA!!!!!!!

- * La ética busca ayudarnos a saber lo que nos conviene
 - * Hay cosas que nos convienen y otras que no nos convienen
 - * Nosotros elegimos: SOMOS LIBRES DE ELEGIR
 - * No somos libres de elegir lo que nos pasa, sino somos libres de responder a lo que nos pasa
 - * Libertad es:
 - * Decidir
 - * Darse cuenta QUE estas decidiendo
 - * Tenemos libertad para actuar como queramos, sin embargo, no tenemos libertad para escoger las consecuencias

A la ética le interesa como vivir bien la vida humana

- * Vida humana: para ser humanos, hay que estar entre seres humanos. Nos humanizamos con otros.
- * Si para mi todo son cosas, yo no seré mejor que una cosa.
- * Si poseemos muchas cosas, las cosas también nos poseen.
- * A las cosas hay que tratarlas como cosas, a las personas como personas
- * Estoy en el mundo para servir o para servirme

LA PARADOJA MARAVILLOSA DE LAS VENTAS

“Disfruto más y obtengo mayores éxitos económicos cuando dejo de intentar conseguir lo que yo quiero y ayudo a otras personas a conseguir lo que ellas quieren”.



CONCLUSIÓN

- * Solo podremos ser exitosos si sabemos HUMANIZAR y por consiguiente HUMANIZARNOS
- * En que consiste tratar a las personas como personas?
 - * Consiste en intentar ponerse en su lugar, comprenderlas desde ADENTRO, adoptar su punto de vista, tomar en cuenta sus derechos.
 - * Es el comienzo de la comunicación, es el comienzo de la relación, que viene después de un cierre de ventas
- * No cierran ventas, abran relaciones