

Capacitación, Asesoría y Entrenamiento en Ventas



7^{Los} PILARES DEL ÉXITO

Temario

Curso para el Gerente y Asesor Profesional en Ventas de automóviles.

CLASE PARA VENEDORES Y GERENTES

A) ¿Por qué la Carrera de Ventas Automotrices?

* Las Ventas son el negocio más viejo en la historia de la humanidad.

* Nada funciona sin ventas.

* Recuerda quién depende de ti y por qué.

* Ventas es de las carreras mejor pagadas.

* Recuerda que tú estás en control.

* ¿Quieres tu propio negocio? ¡Lo tienes!

* Decide si vas a ser un PROFESIONAL con las ganancias, prestigio y libertad de un verdadero profesional o vas a dedicarte a la mediocridad y el conformismo.

B) ¿Qué es ser un Vendedor Profesional de Autos?

* Actor, Psicólogo, Detective, Amigo, Asesor.

* El "Rolodex Mental"... de 3 a 5 por venta.

* Preocúpate por el cliente y olvídate del \$\$\$.

* Conoce tus números.

* Aplica metas a tus números.

* Cree y dedícate a tu producto.

* Ser un experto = credibilidad = confianza.

* No tengas miedo al rechazo. Nada es personal.

* "DAPPA©": Dedícate a Aplicar, Practicar y Perfeccionar lo que Aprendes.

* La "Regla de Oro del Cambio"

* Ven al trabajo para trabajar.

* Pregunta: ¿Honestamente te contratarías?

C) Cómo aprovechar el Ciclo de Venta.

D) Introducción al cliente y la construcción de la "Casa del Éxito".

* Primeras Impresiones.

* ¿Quién vende a quién?

* Controla y gánate al cliente.

* La Sonrisa...

* Preguntas Abiertas vs. Cerradas.

* Relajar al cliente.

* Credibilidad y confianza.

* La entrevista: "...Dos oídos, una boca..."

* "Hot buttons", ...Tu mapa a la venta.

* "...Aparte de \$\$\$..."

E) Los 6 puntos clave en la presentación del producto.

* El "walk around" Basado en las necesidades y "hot buttons" del cliente, aplicamos el 1-3-1.

* Como profesional, transmite sinceramente tu entusiasmo.

- * El 50% del éxito de la venta, es directamente influida por el nivel de entusiasmo transmitido.
- * Relata mínimo una historia aplicable al tema (testimonial).
- * Mantén el factor “Amigo-Asesor”.

F) Demostración efectiva del producto

- * “Presentación sin Demostración, es simplemente Conversación”.
- * ¡La gente que **NO** hace una prueba de manejo, **NO TIENDE A COMPRAR!**
- * Dedica y aprovecha el tiempo necesario. ¡Tienes una audiencia cautiva!

G) Negociación “Win-Win”

- * ¿Cómo usar la HOJA de TRABAJO? / La oferta...
- * ¿Qué es realmente escuchar el cliente?
- * Resumir presentación y demostración con base en los “Hot buttons”.
- * Manejo de objeciones con enfoque al cierre. • Técnicas de Cierre.
- * Condiciones de la oferta.
- * Rol de un Consultor / Asesor.
- * ¿Otra cara? --- Apóyate en la Gerencia.
- * Siempre pedir la venta.

H) Manejo y dominio de las 5 objeciones

- * Tiempo, Dinero, Credibilidad, Necesidad, Deseo.
- * ¿Qué es una objeción?
- * ¿Objeción Real o Falsa?
- * Confirma la objeción vs. ignorarla.
- * La objeción como cierre y jamás argumentar.
- * Preguntas y frases claves:

- ¿Me podría ampliar un poco más sobre su comentario?
- Comprendo su (preocupación / comentario / duda, etc.) Muchos de nuestros clientes, hoy en día, felices dueños de su (producto), sentían lo mismo hasta que....
- ¿Contesté satisfactoriamente a su pregunta?
- ¿Me expliqué adecuadamente? o ¿Alguna duda al respecto?

I) Desde el cierre fraccionado al cierre global

- * El cierre comienza desde el primer contacto con el cliente.
- * No es una fase separada, más bien es transparente dentro del ciclo de venta.
- * Del cierre fraccionado o “mini cierre” al cierre global.
- * Diferentes cierres: ¿Cómo?, ¿Cuándo? y ¿Cuántos aplicar y usarlos?
- El “Benjamín Franklin”
- La Mascota
- La opción 1: “Si yo pudiera....”. o La opción 2: “Aparte de....”
- La autorización
- El asumir
- El silencio
- La Autorización
- El itinerario / agenda
- * ¿Cuántas veces requerimos pedir la venta para cerrar?
- * ¡50% de todo esfuerzo de venta termina SIN solicitar la venta!
- * Planea tus cierres por adelantado. Prácticalos y recuerda que tu éxito depende de tu habilidad en esta área.

J) Resumen del ciclo de venta: ¡Es todo o nada!

- * VENTAS MENUDEO / VENTAS FLOTILLAS.

K) Cómo categorizar a un cliente: Los A, B, y C's.

L) La regla 80/20 y “DAPPA©”.

- * 20% de los vendedores hacen 80% de las ventas.
- * Este 20%, gana 16 veces más que el restante 80%.
- * El 20% del 20% (equivale al 4%) ganan 54 veces más que el 80% restante.
- * Sólo 20% de vendedores cierran después del 5° esfuerzo. El 80% lo piden 1 vez. Ventas involucra: 20% CIERRE y 80% PROSPECCIÓN.
- * Ventas involucra: 20% de Aceptación y 80% de Rechazo.
- * 20% de actividades darán el 80% de resultados.

M) Acciones exitosas PRE-Venta

- * Decide si esto será algo realmente serio.
- * Establece metas y organiza tu tiempo.
- * Ven al trabajo a trabajar y trabaja 13 meses por año.
- * Prospección determina tu nivel de ingresos. Mantén tu túnel del tiempo lleno.
- * Aplica la “Regla de Oro del Cambio” y enfócate a estar en el 20%
- * Acepta responsabilidad por tus resultados.
- * El Túnel del Tiempo.

N) Actividades y actitudes obligatorias Post-Venta

- * Un Profesional **NO** se va.
- * Mantente en el “Rolodex Mental” de tu Cliente.

- * Atiende a tu cliente para todo. Recuerda que te compró a ti y después a tu producto.
- * La MEGA CREDIBILIDAD. Ya establecida, jamás la pierdas.
- * Continúa vendiendo. Aprovecha productos y “extras”.
- * “**DAPPA**®”: Dedícate a Aplicar, Practicar y Perfeccionar lo que Aprendes.
- * Desarrolla y lleva un diario de Ventas.
- * Prospecta tus clientes. Cómo hacerlo al máximo beneficio.
- * Solicita testimoniales.

O) Claves para el éxito continuo

- * Comprométete a la excelencia.
- * Sé Profesional en TODO.
- * Posiciónate como un Consultor y Asesor.
- * Acepta responsabilidad por tus resultados.
- * Conoce tus números.
- * Sé experto en tu producto, educa y gana a tu cliente.
- * Maneja objeciones efectivamente.
- * Maneja técnicas de cierre eficazmente y siempre pide la venta.
- * Mantén tu túnel del tiempo lleno.
- * Sé PRO-ACTIVO, no REACTIVO.
- * Sé persistente, creativo y positivo.

P) Otros:

- * Capacitación y “coaching”: “One on One”.
- * Apoyo Post Curso vía electrónica y telefónica.

Atentamente:

Graham Ross

Fundador y Director General

Dynamic Sales Results

Celular: (722) 498 61 90

Oficina: (722) 235 18 58

graham@dynamicssalesresults.com

¡La Excelencia es Cuestión de Hábito, no de Suerte!