



Como ser un
VENDEDOR(A)
ESTRELLA



85% del ÉXITO DEPENDE de la ACTITUD



- **Estar seguro de uno mismo**
- **Ser capaz de mantener viva la ilusión**

Son dos cualidades que necesita un vendedor(a)
para transformarse en ganador en ¡ESTRELLA!





Como estar más seguro de uno mismo

- CULTIVA UNA BUENA ACTITUD
- Aprende a manejar tus emociones
- Cuídate
- Ponte metas y atrévete



CULTIVA UNA BUENA ACTITUD

- Esfuérzate en convertir tus pensamientos negativos en positivos
- “no puedo hacer esto”, “voy a fallar”, “nadie quiere escucharme” CÁMBIALOS por “voy a intentarlo”, “voy a tener éxito si me esfuerzo” o “la gente me va a escuchar”



Como estar más seguro de uno mismo

- Cultiva una buena actitud
- APRENDE A MANEJAR TUS EMOCIONES
- Cuídate
- Ponte metas y atrévete



APRENDE A MANEJAR TUS EMOCIONES

- Imagina a un bebé que quiere aprender a caminar. Tantas posibilidades le esperan al poder hacerlo. Sin embargo, tiene miedo de dar los primeros pasos. Cuando finalmente es capaz de conquistar sus miedos y empieza a caminar, ¡imagina la gran sonrisa en su rostro! ESE BEBÉ ERES TÚ, ENFRENTANDO TUS MIEDOS Y SALIENDO ADELANTE



Como estar más seguro de uno mismo

- Cultiva una buena actitud
- Aprende a manejar tus emociones
- CUÍDATE
- Ponte metas y atrévete



CUÍDATE

- Para ti, TÚ DEBERÍAS SER LA PERSONA MÁS IMPORTANTE DEL MUNDO. Cuida tu salud, tu alimentación, tu apariencia.
- Cuando empieces a creer en ti mismo, ya estás en camino a ser un ganador(a).



Como estar más seguro de uno mismo

- Cultiva una buena actitud
- Aprende a manejar tus emociones
- Cuídate
- PONTE METAS Y ATRÉVETE



PONTE METAS Y ATRÉVETE

- Imagina que quieres correr en una maratón, pero te preocupa no lograrlo. No intentes correr 40 km en tu primer día. Empieza de a poco. Si no corriste nunca, ponte una meta de 1,5 km. Si puedes correr 8 km con facilidad, entonces empieza con 9,5 km. ATRÉVETE.



Ser capaz de mantener viva la ilusión



Es sentir que se está
creciendo en algún sentido:
como padre, como hijo,
como amigo,
como Vendedor(a),
como Administradora,
crecer como PERSONA.



Ser capaz de mantener viva la ilusión

ILUSIÓN



Tener ambición, querer mejorar, querer superarse, querer aprender. ¿Pero inquietud o ambición por qué? ¿Y querer mejorar y superarse en qué? ¿O querer aprender el qué?



Ser capaz de mantener viva la ilusión



En todo lo que nos haga
sentir mejor
con nosotros mismos y
con los demás, ya sea
desarrollar una nueva
afición, mejorar en las
habilidades sociales y
laborales.

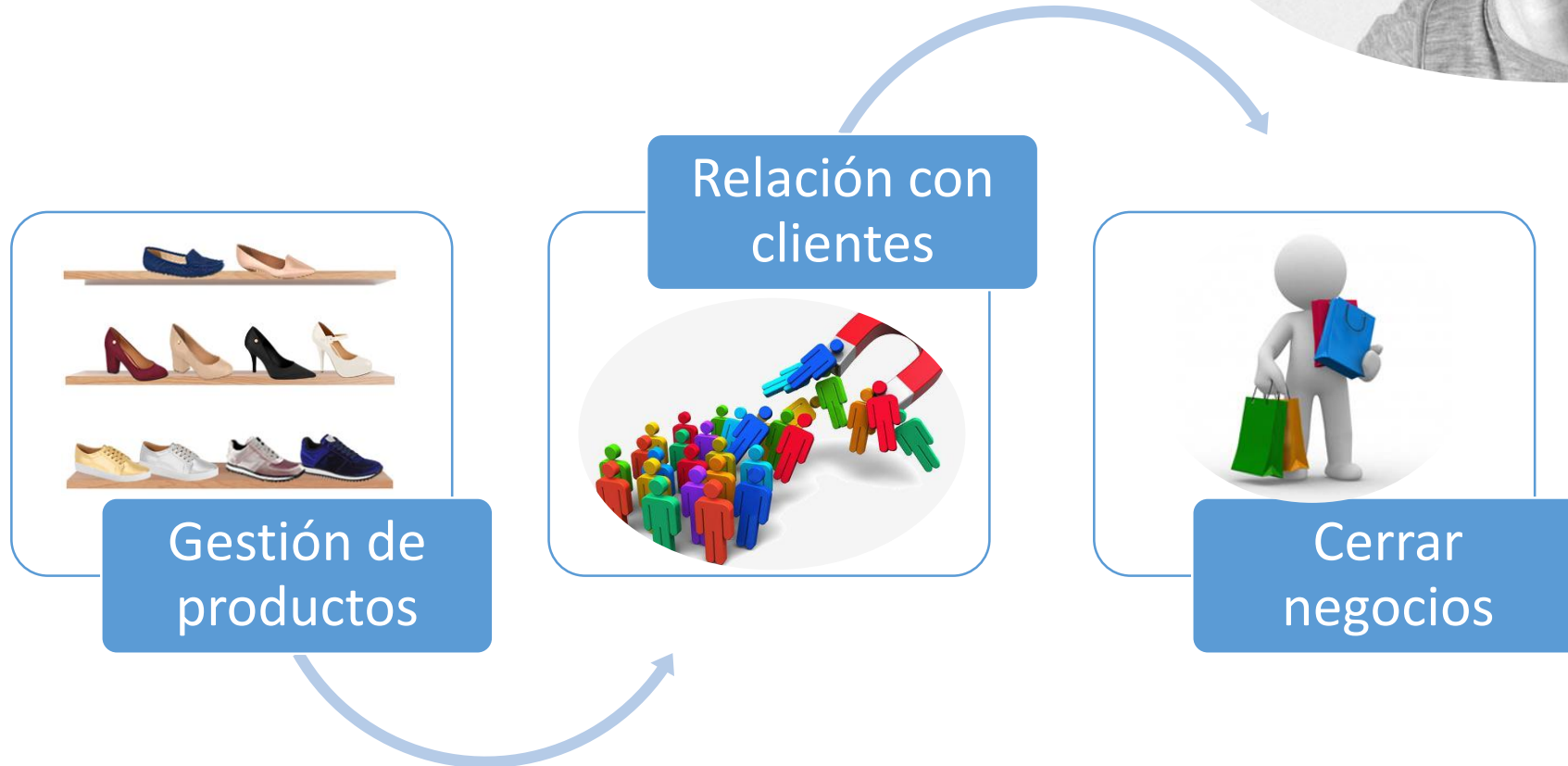


Ser capaz de mantener viva la ilusión



Adquirir ciertos
conocimientos técnicos
o ciertos hábitos
saludables, llevar a
cabo un proyecto o un
sueño: “SER UN
VENDEDOR(A)
ESTRELLA

➤ INYECTE FUERZA DE MARKETING A LA VENTA EN TIENDA



GESTIÓN DE PRODUCTOS

Conocimiento de:

- ✓ **Marcas y posicionamiento**
- ✓ **Características y beneficios**
- ✓ **Tallas y equivalencias**
- ✓ **Colores**
- ✓ **Tendencias de moda**



MARKETING DE RELACIONES

Estrategia orientada a exceder las expectativas del cliente en el punto de venta:

- ✓ **Ganar la confianza del cliente, con un trato educado y cortes, hablar en su lenguaje.**
- ✓ **Identificar expectativas de compra vinculadas a sus necesidades, PREGUNTE.**
- ✓ **Estimular el deseo de compra del cliente, VINCULA posicionamiento y beneficios de producto con expectativas del cliente.**



CERRAR NEGOCIOS

Buscar cerrar el negocio desde el inicio de la relación con el cliente:

- ✓ Identificar señales de compra
- ✓ Manejar objeciones
- ✓ Perseverar en tanteos de cierre
- ✓ Cerrar el negocio
- ✓ Seguir vendiendo



ESCRÍBENOS Y RECIBIRÁS MÁS
CONTENIDOS PARA TU CRECIMIENTO

Club de Retail



Lazzos Comerciales

