



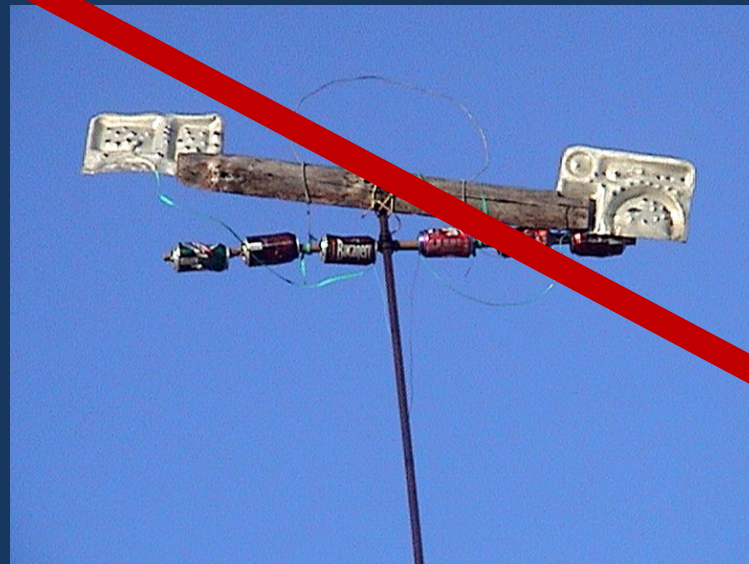
## 3 – El instalador de antenas de TV

Preparación para técnicos instaladores  
de antenas de TV

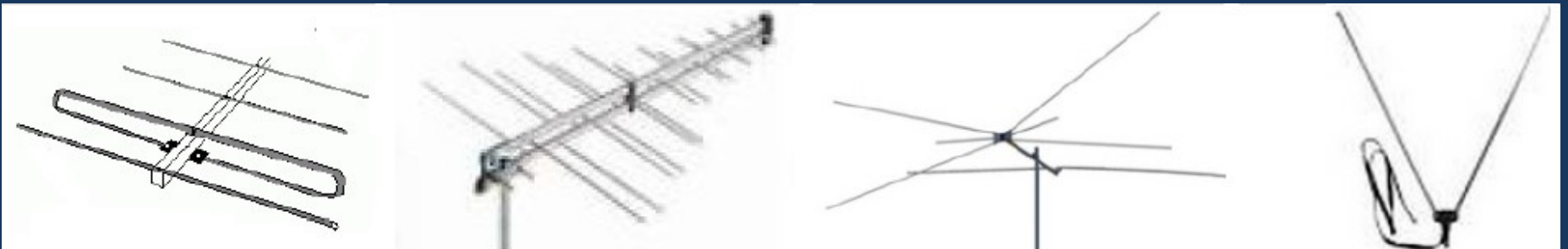
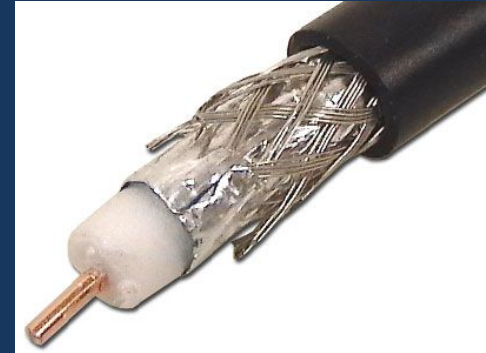
Autor: **Lic. Santiago A. Orellana Pérez**

Creado: **Diciembre-2021**

# Lo que tienen



# Nueva tecnología -> Nuevas dificultades...





[setvmas.com](http://setvmas.com)



**¿Instalar antenas?**

**¿Yo , que no he  
empatado un cable  
nunca?**





**El conocimiento se aprenden.**

**Las habilidades se practican.**

**El emprendedor se hace.**

**¿Y cuanto  
gano yo?**

**¿Cuando  
trabajo?**

**¿Quién es mi  
jefe?**

**¿Yo busco los  
clientes?**

**¿Vacaciones?**



# ¿Cuanto cobra un instalador?

~~Instalación de antena YAGUI: 75 CUP~~

~~Instalación de antena LOOP: 50 CUP~~

~~venta por encargo: 50 CUP~~

~~venta de Antena por gestión propia: 25 CUP~~

**El instalador pone el precio  
que estime conveniente**



# Horarios de trabajo...

~~todo el año de Enero a Enero...~~

~~Toda la semana de Lunes a Lunes...~~

~~Desde las: 7:00 am~~

~~Hasta las: 5:00 pm~~

**Trabaja en el horario que  
mejor le convenga**

**El cliente lo busca el  
instalador y lo atiende  
personalmente.**

setvmas.com

# ¿Vender?

A close-up photograph of a man with dark hair and a worried expression, peeking over a light-colored wooden surface. His eyes are wide and looking to the side, and his hands are visible gripping the edge of the surface. The background is a plain, light color.

**Yo no se vender...**



**El conocimiento se aprenden.**

**Las ventas se practican.**

**El vendedor se hace.**



REAL  
ACADEMIA  
ESPAÑOLA

## Vender:

**1. tr. Traspasar a alguien por el precio convenido la propiedad de lo que se posee.**

**Ayudar para que el cliente tome decisiones que son buenas para él.**

# Para vender necesita conocer:

- a los **clientes**
- a **usted** mismo
- el **producto** que vende
- el **proceso** de las ventas
  1. Escuchar
  2. Preguntar
  3. Aconsejar
  4. Cerrar



# Vendes con tu imagen:

- Usa ropa correcta. No es tu casa.
- Nunca chancletas.
- Usa un par de gafas transparentes
- Mantén limpia tu mochila de trabajo

# Vendes cuando hablas y explicas:

- No seas demasiado técnico
- Se preciso en los que explicas
- Recuerda los tipos de clientes
- Las mujeres siempre tienen la razón.

# Vendes cuando trabajas

- Se organizado con tus herramientas
- Pide siempre permiso
- No expliques mucho, demuestra
- Confía siempre en tus productos

# Vendes cuando te vas

- Asegúrate que esté complacido
- Déjale tu contacto
- Dile que te puede recomendar

# Tipos de clientes

# El complaciente



**“Haga lo que usted sabe hacer y que funcione”**



# El ingeniero de la NASA

setvmas.com



**“Se hacerlo pero no tengo tiempo, yo soy bla bla..”**

# El exigente



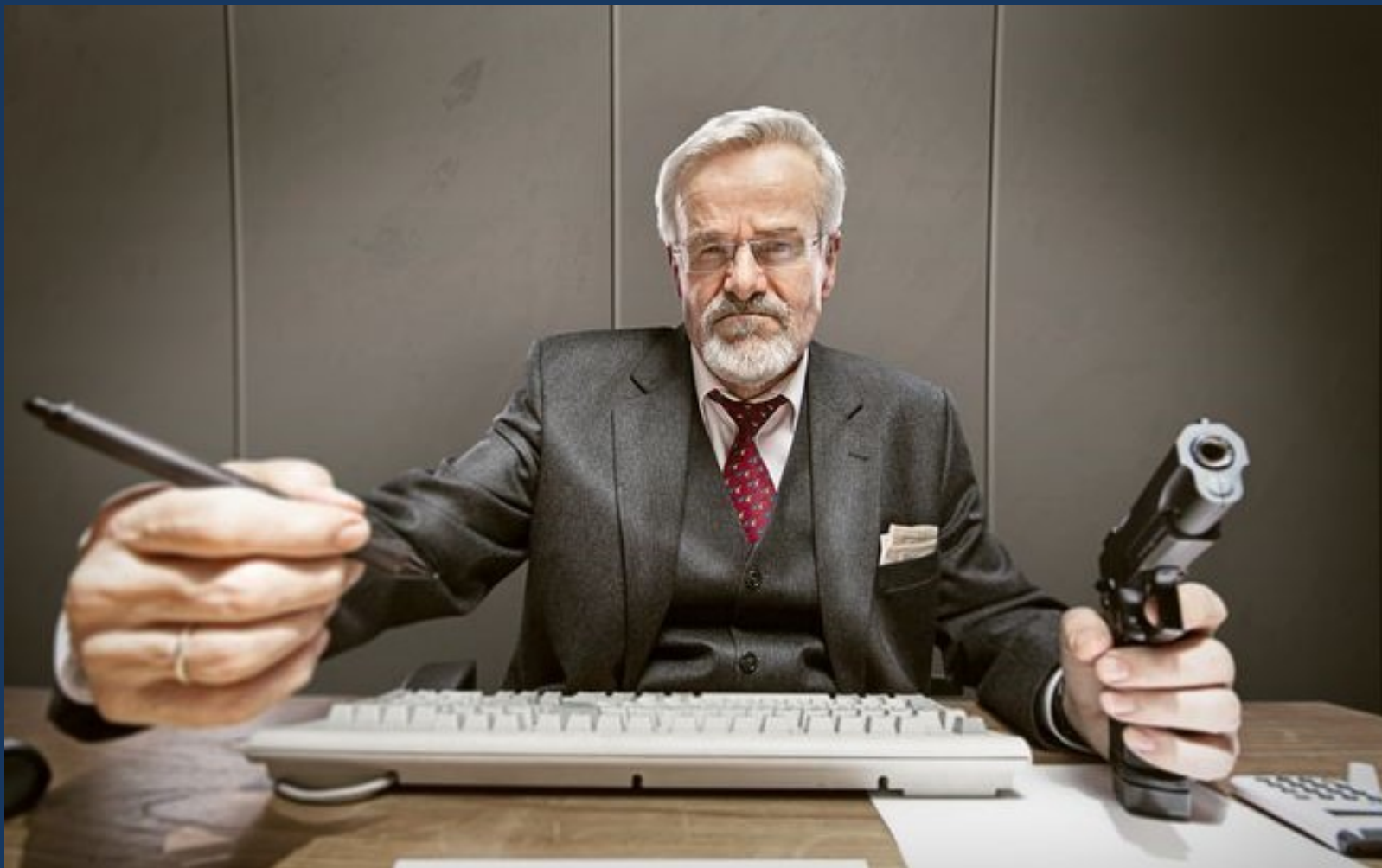
**“Quiero una antena sin cables.”**

**“Usted dijo que llegaría a las 9:00 am y son las 9:15 am”**

**“Por qué la antena no capta el 100% de calidad”**

# EL pillo

setvmas.com



**“Es la segunda antena que pongo con ustedes...  
Merezco una rebajita de 30%”**

# El descontento



**“La antena tiene problemas, se le va la señal”**

# El troll

setvmas.com



# El Cierre:

**Ayudar para que el cliente tome decisiones que son buenas para él.**



# Responsabilidades...

**Con la empresa.**

**Con los clientes.**

**Con la sociedad.**

# ¿Listos?



28-Nov-07 17:32