

SABES VENDER?

SABES QUÉ ES EL
TRIÁNGULO
DEL ÉXITO EN VENTAS?

CONOCES **TU** POTENCIAL
EN VENTAS?

Si tengo metas apropiadas y sigo persiguiéndolas de la mejor Manera que se, todo se alinea. Si hago lo correcto se que Voy a tener ÉXITO -Dan Dierdorf



The JOHN MAXWELL **Team**



Cuando empezamos nuestro programa de entrenamiento en Ventas, decidimos que debería enfocarse a personas que quisieran desarrollarse profesionalmente en Ventas desde el nivel 0 hasta nivel 10.

Con esta información queremos contarte un poco de lo que hacemos en nuestro Entrenamiento presencial y virtual, lo que te permitirá llegar a ser un vendedor profesional, aún si nunca has vendido o si consideras que ya tienes una experticia en las Ventas.

Pregunta..... Te gustan las Ventas?

O necesitas de las Ventas?

Si **NO** te gustan las Ventas, hemos desarrollado una metodología en la que conocerás la importancia de ella para tu vida y cómo lograrla con sencillos pasos. Pero otra pregunta...

Quisieras una profesión en la que no tuvieras límites de ingresos y que tu ingreso sea variable de acuerdo a tus capacidades?

Esas Son Las VENTAS

Recuerdo mi trabajo como Director Comercial en una empresa de vehículos en el año 2008, cuando el día de la entrevista me informaron que mi básico era de 50 dólares, mi respuesta fue... de cuánto serían mis ingresos?, la respuesta fue mi motivante, No tiene límite, será de acuerdo a lo que TÚ y tu Equipo realicen.

Cual crees que fue mi meta inmediatamente?

Vender más y hacer crecer a mi equipo inmediatamente!!

Entonces, me enfoque en la acción sería lo que me permitiría tener ingresos mucho más altos

Que sucede normalmente? Te llenas de Teoría y Estrategias de ventas, tomas acción pero realmente el seguimiento de una capacitación normal no te permite tener o lograr resultados, luego te desmotivas y dices que lo peor que te puede pasar es trabajar en ventas.

Nuestra Metodología te permite entrar en acción y obtener resultados siempre y cuando sigas los paso a paso.

Quieres saber que compone el triangulo del ÉXITO?...

TRIÁNGULOS DEL EXITO



QUÉ PODEMOS CAMBIAR?
QUE NO PODEMOS CAMBIAR?

ACTITUD: una buena actitud es más valiosa que un buen producto, todos queremos tener la mejor experiencia como clientes, pero en ocasiones como vendedores es muy difícil trabajar la actitud, no se trata únicamente de estar motivado, se trata de tener un enfoque hacia las ventas que te permita lograr resultados, la actitud es más importante que cualquier cosa en las ventas, por eso en nuestro taller CER+MAS, nos enfocamos en la actitud como parte primordial, cuando eres positivo, la gente te encuentra irresistible. SI CREES QUE PUEDES, PUEDES.

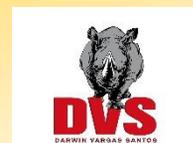
“Una persona de éxito es aquella que puede construir una base firme con los ladrillos que otros le han arrojado” David Brinkley

Como mejorar tu actitud? Aliméntate con la “comida” correcta, alimento positivo, estimula la actitud positiva.

Alcanza metas día a día: no caigas en la rutina de negatividad, establece metas diarias. Escríbelo, todos necesitamos recordatorios que nos ayuden a planear correctamente.



The JOHN MAXWELL **Team**



COMPROMISO: Aspectos claves del vendedor de hoy, honestidad, capacidad de servicio, entusiasmo, empatía, capacidad de escuchar, servir siendo amigo del cliente, valorar la empresa con la que trabajas, profesionalismo en las ventas, involucramiento en los cambios, imagen.

Es importante para un vendedor profesional desarrollar compromisos tanto personales como profesionales y con sus clientes, esto le permitirá llegar mas lejos y lograr más eficientemente su actividad en Ventas.

En nuestro programa de entrenamiento trabajamos las principales cualidades del vendedor como líder en su proceso: Carácter, Carisma, entre otras.

- 1. EL COMPROMISO EMPIEZA EN EL CORAZÓN:** “El Corazón es lo que separa lo bueno de lo grande” M. Jordan. Si quieres influir en la vida de otras personas como líder, mira dentro de tu corazón para ver si estas realmente comprometido.
- 2. EL COMPROMISO SE PRUEBA CON LA ACCIÓN:** “Nada es más fácil que pronunciar palabras, nada es más difícil que vivirlas día tras día”.
- 3. EL COMPROMISO ABRE LA PUERTA DEL LOGRO:** Como líder enfrentarás obstáculos y oposiciones, habrán momentos en que el compromiso será lo único que te impulse hacia adelante, si quieres llegar a algún lugar que valga la pena, tienes que comprometerte.

Existen 4 tipos de personas:

Las que no tienen objetivos y no se comprometen,

Los que no saben si pueden alcanzar sus objetivos, por lo que tienen miedo de comprometerse,

Los que empiezan a caminar hacia un objetivo, pero se rinden cuando la situación se pone difícil,

Los que fijan metas, se comprometen con ellas y pagan el precio de alcanzarlas.

¿QUE TIPO DE PERSONA ERES TU? _____

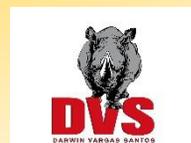
¿HAS ESTADO ALCANZANDO TUS OBJETIVOS? _____

¿ESTAS LOGRANDO TODO LO QUE CREES QUE PUEDES? _____

¿CREE LA GENTE EN TI Y TE SIGUE FACILMENTE? _____



The JOHN MAXWELL **Team**



TÉCNICA DE VENTAS:

Durante el programa de ventas como tercer paso, trabajamos la parte técnica, lo cual con el autoconocimiento desarrollado en la prueba de ADEP (Autoritario-Detallista-Estable-Persuasivo), conoceremos sus fortalezas y debilidades en ventas, lo cual nos permitirá trabajar las siguientes áreas:

1.-General

Auto Confianza (en qué basa su autoconfianza)(es seguro por naturaleza, porque ha estudiado bien los productos, etc); Cumplimiento de procedimientos (cómo maneja los precios establecidos, descuentos, etc), Fijación de metas (cómo fija sus metas)

2.-Preparación

Obtención de Información previa (sobre los productos o servicios que va a vender)
Determinación de las necesidades de compra del cliente (cómo lo hace)
Búsqueda de resultados (cómo los va a obtener)

3.-Prospección

Clientes Nuevos (cómo los consigue). Sentido de urgencia

4.-Proceso.

Presentación del producto o servicio al cliente (cómo lo hace),
Seguimiento (cómo lo maneja, insistencia, persistencia, deja espacio para que el cliente analice la propuesta, etc).

5.-Argumentación

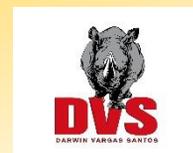
Comparación de productos o servicios similares (cómo lo hace),
Presentación de características favorables de su producto o servicio (cómo lo hace).

6.-Gestión

Habilidad para escuchar a sus clientes
Estilo de Cierre (rápido, consultivo, convence lentamente pero con seguridad, etc).
Actitud de servicio (atención, manejo de reclamos, servicio post venta, etc).



The JOHN MAXWELL Team





EJERCICIO DE APLICACIÓN

NOMBRE: _____

Describe la importancia de las Ventas _____

Cuál crees que es la diferencia entre un profesional y un Amateur?

Escribe 5 cualidades que tu crees tienen los vendedores

Elementos importantes en el desarrollo personal de un vendedor:

- Metas y Objetivos
- Deseos de progresar
- Manejo efectivo del tiempo
- Desarrollo de sus cualidades y habilidades
- Técnica
- Carácter
- Compromiso



“Todos los hombres y mujeres de éxito son grandes soñadores. Ellos se imaginan como podría ser el futuro idealmente, y luego trabajan todos los días hacia su visión distante, su meta o propósito.”

Brian Tracy



**DESEAS VENDER
PROFESIONALMENTE?**

**QUIERES CERRAR MÁS
NEGOCIOS?**

**QUIERES ENCONTRAR MÁS
CLIENTES?**

**QUIERES CONOCER TU
POTENCIAL EN VENTAS?**

3 PASOS PARA ENTRENAMIENTO EN VENTAS

PASO 1:
APLICACIÓN
PRUEBA VENTAS
DISC ADEP DIAV



PASO 2:
WORKSHOP
EN VENTAS
CONSULTIVAS 23 de JUNIO



PASO 3:
REFUERZO
Y
SEGUIMIENTO



**Visualiza lo que quieres. Velo, siéntelo, cree en eso.
Haz tu plan mental, y comienza a construir**

Robert Collier



CERTIFICACIÓN INTERNACIONAL EN VENTAS CONSULTIVAS (CER+MAS)

"CICLO DE VENTA - ESTRATEGIA-
RESPUESTA - MÉTODO
ACTITUD - SERVICIO"

23 DE JUNIO 2017

MAS INFORMACIÓN:

WWW.LBG.COM.CO

CAPACITACION@LBG.COM.CO

COMERCIAL@LBG.COM.CO

Cel. 57 317 666809 - 321 4923410

TEL. 57 1 755 7965

Bogotá - Colombia