

# Curso de Ventas para Negocio

Capacitación y Estrategias para Empleados

# ¡Tengo que Trabajar!

- ▶ Trabajar viene del Latin Trivalio que significa TORTURA
- ▶ Tortura equivale a sufrimiento
- ▶ Entonces HAY QUE DEJAR DE TRABAJAR
- ▶ Trabajos felices: Futbolistas, artistas, etc
- ▶ Entonces: DIVIERTETE EN TU TRABAJO



# SE FELIZ EN TU TRABAJO

No debemos ir ENOJADOS NI AMARGADOS al “Trabajo”

....Y cómo podemos lograr eso?

# ACTITUD

- 1.- AL DESPERTAR...SONRIE....Tienes un nuevo día a tu disposición, es un regalo de la vida tener otro día.
- 2.- MIRAR AL ESPEJO....Qué hermoso soy, me quiero
- 3.- INFLUIR A LAS PERSONAS POSITIVAMENTE
- 4.- LA EMPATIA HACE NEGOCIOS
- 5.- INSPIRAR CONFIANZA

**LAS PERSONAS FELICES VENDEN MAS**

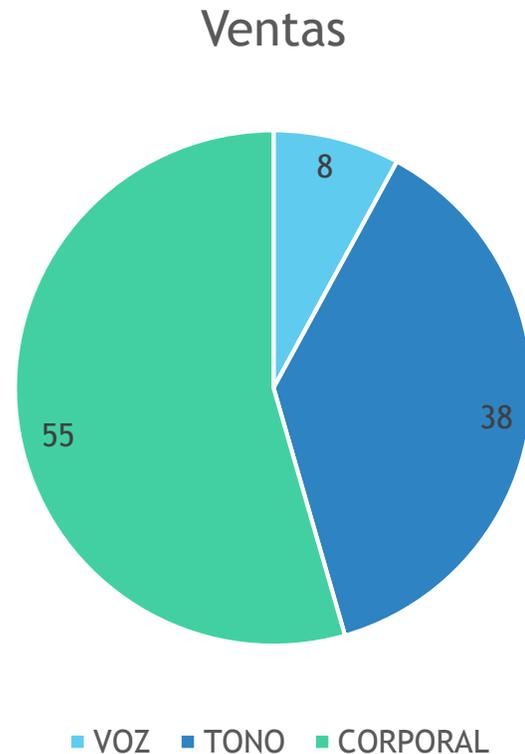
# Qué hacer al llegar el Cliente

- 1.- Mostrar VITALIDAD
- 2.- ANIMO
- 3.- BIENVENIDA
- 4.- ATENCION
- 5.- OFRECES ALGO
- 6.- MUESTRA LAS MANOS
- 7.- LLAMALOS POR SU NOMBRE
- 8.- INTERACTUA CON ELLOS
- 9.- CALIDAD 10X1
- 10.- VENDER PRODUCTOS
- 11.- FIDELIZACIÓN

# NEUROMARKETING

1.- EL PRIMER CONTACTO ES FUNDAMENTAL: QUE EL CLIENTE SE SIENTA A GUSTO.

2.- COMO LO LOGRO: SONRIE



Cliente feliz = MÁS Ventas



MIS  
CUOTAS 



LO QUE PROMETES HAZLO Y SIGUELO HACIENDO  
ES COMO ESTAR CASADO



- 1.- VENTAS POR REDES SOCIALES
- 2.- REMARKETING
- 3.- GUARDA SUS CONTACTOS
- 4.- PIDE SU CEL Y WHATSAPP
- 5.- PROGRAMA DE LEALTAD

# 3 ASPECTOS QUE FIDELIZAN

- 1.- LA HIGIENE ES FUNDAMENTAL
- 2.- ASPECTO Y UNIFORME
- 3.- DA RESULTADOS

# COMO GANAR CLIENTES

AtraccionDelExito.com



**CÓMO CONSEGUIR MÁS CLIENTES**

# SERVICIO

- 1.- CALIDAD QUE PERCIBE EL CLIENTE
- 2.- COMPETIR CON SERVICIO AL CLIENTE
- 3.- PREPARACION
- 4.- NO TENER MIEDO A LA COMPETENCIA
- 5.- ESTRATEGIA DAVID VS GOLIAT
- 6.- BUSCA TUS PUNTOS FUERTES
- 7.- TRATA A LOS CLIENTES COMO REYES
- 8.- COMPROMISO CON LA EXCELENCIA
- 9.- LIDERAZGO EN EL MERCADO
- 10.- PIENSA EN GRANDE

# Atención telefónica

- 1.- TENER BUENA ACTITUD
- 2.- SABER LOS SERVICIOS
- 3.- LOGRAR LA CITA MEDIANTE DOS OPCIONES
- 4.- SABER LOS HORARIOS
- 5.- TENER UNA GUIA DE LLAMADA NO UN GUION



# QUE DECIR Y QUE NO EN LLAMADAS

- 1.- HAZ TU TAREA: Debes saber información.
- 2.- HAZ TUS LLAMADAS CALIDAS: No frías, habla como si fuera un amigo
- 3.- SÉ CORTEZ
- 4.- GANAR A CITA: Dos opciones y seleccionara alguna
- 5.- DESPIDETE AMABLE

# 5 TIPS DE VENTAS

- 1.- PONERSE EN EL LUGAR DEL CLIENTE
- 2.- AYUDA A COMPRAR
- 3.- QUE EL CLIENTE SE SIENTA IMPORTANTE
- 4.- RESUELVE SUS PROBLEMAS
- 5.- DALE VALOR AGREGADO A TU TRABAJO O PRODUCTO

# QUE ES VENDER

R= ES HACER QUE ALGUIEN ME COMPRE

LOS 3 EJES DEBEN QUEDAR FELICES: CLIENTE, VENDEDOR Y EMPRESA

NOTAS:

1.- VENDER NO ES REGALAR

2.- VENTAS QUE DAN DINERO

3.- EL CLIENTE QUEDA CONTENTO CON EL SERVICIO Y QUIERE VOLVER

4.- LA EMPRESA VENDE

# IGUAL A FELICIDAD

# QUE HACER PARA QUE COMPREN

1.- VENDER EMOCIONES ( EQUIVALE A LA CONQUISTA)

2.- PARA VENDER SE NECESITAN CLIENTES Y PARA ESTO HAY QUE PROSPECTAR.

3.- DESCUBRIR NECESIDADES:

A) QUE NECESITA EL CLIENTE

B) B) QUE QUIERA

C) C) QUE TENGA CON QUE

EL CIERRE DE LA VENTA ESTA AL INICIO NO AL FINAL: Desde que llega el cliente, la llamada, lo conoces y haces química.

# ALGUIEN DA MAS BARATO

CUANDO UN CLIENTE TE DICE QUE TU COMPETENCIA DA MAS BARATO

¿ QUE DEBES HACER?

- 1.- ASEGURATE DE CONOCER A LA OTRA EMPRESA.
- 2.- COMPORTATE COMO UNA DAMA O CABALLERO SIEMPRE.

UN EJEMPLO DE RESPUESTA SERIA:

“Si los conozco, efectivamente sus precios son muy competitivos pero si yo fuera tu, compraría mi producto por esto.....(decir beneficios)...y respeto tu decisión pero deberías de invertir mas en ti y en calidad.

# COMO VENDER

- 1.- NO TENER MIEDO A VENDER (NO ES UNA DIETA)
- 2.- PSICOLOGIA CON OBJETIVOS A CORTO Y LARGO PLAZO
- 3.- CONFIANZA AL OFRECER PRODUCTOS, RECOMENDAR Y REPROGRAMAR
- 4.- SERVICIO: MAXIMA SATISFACCION DEL CLIENTE, EJEMPLO DEL AUTO.
- 5.- DESCUBRE SU DOLOR (SE ENCUENTRA PREGUNTANDO) EJ: CABELLO PLAYA
- 6.- ELIMINAR SUFRIMIENTO
- 7.- INTERACTUAR CON EL CLIENTE Y CREAR CONFIANZA
8. HACER PREGUNTAS QUE EL CLIENTE DIGA: SI Y SI
- 9.- CIERRE CON REGLA DE 3 PRODUCTOS
- 10°.- AL CERRAR LA VENTA....CALLATE Y QUE PAGUE

# 10 TIPS PARA VENDER MAS

CON BASE DE NEUROMARKETING

1.- Una promoción de 3x2 vende mas  
que una de %



## 2.- La mujer necesita variedad y novedad en servicio y producto



3.- El hombre sólo necesita 3 opciones máximo si hablamos de belleza.



## 4.- El hombre compra poder implícito en productos y servicios



5.- Una mujer compra autoestima,  
sentirse mejor con ella misma.

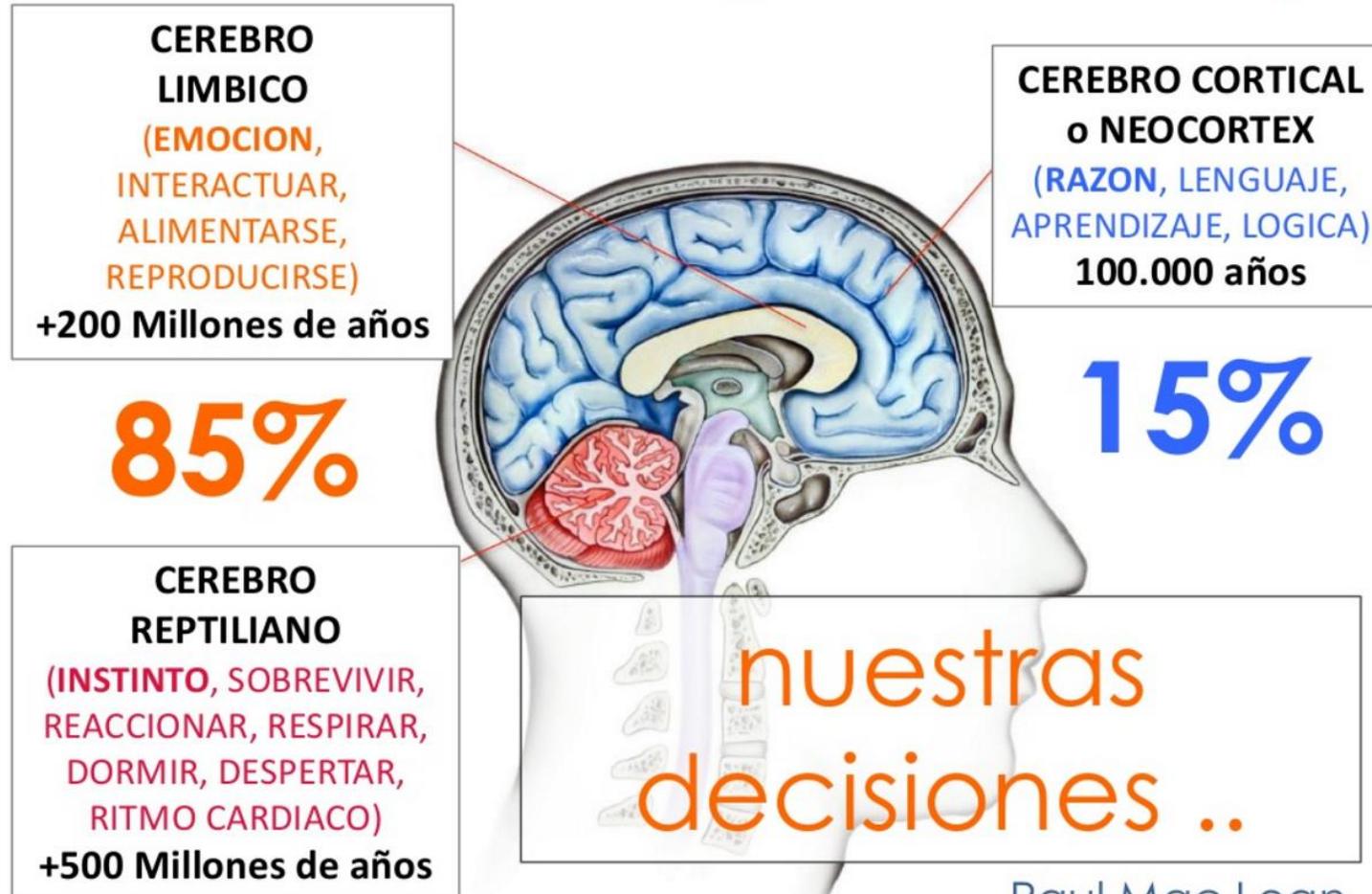


6.- La venta sólo se produce por un efecto de confianza, si no hay, no vendes.



# 7.- Compramos con EMOCIONES y INSTINTO

## Los “3 cerebros” (cerebro triuno)



Paul Mac Lean

8.- Compramos para pasar de un estado que no queremos a uno que deseamos.



9.- El miedo vende, acércate al miedo del cliente y **COMPRARÁ.**



# 10.- Exposición simple de productos. Fácil y claro se traduce en ventas



Captar



Retener



Crecer



¡saber mas ...!



# La memoria de los sentidos

Recordamos:

El 1% de lo que tocamos

El 2% de lo que oímos

El 5% de lo que vemos

El 15% de lo que degustamos

El 35% de lo que olemos



@javierlozanozgz