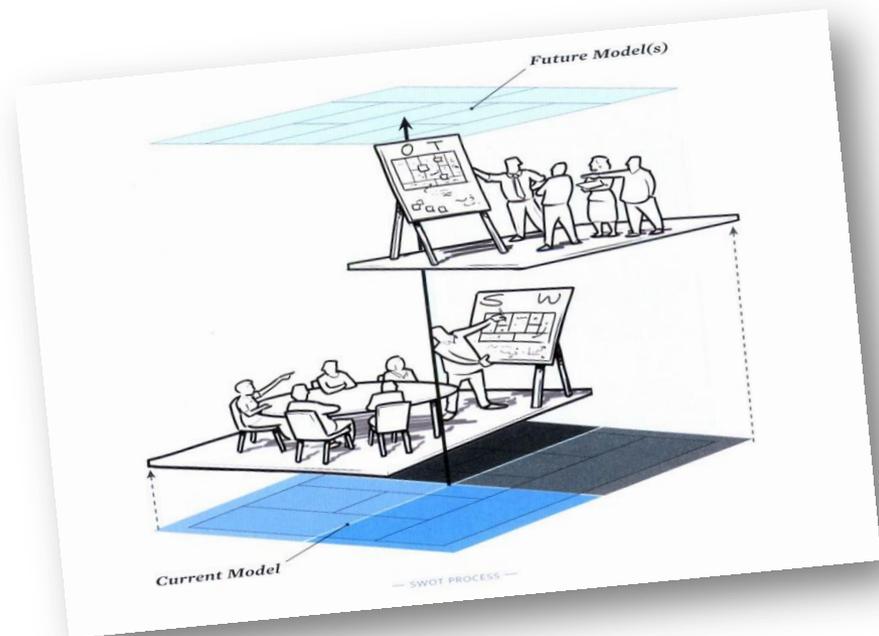


LAS 5 P'S DE LA VENTA



OBJETIVO DE LAS SESIÓN de TRABAJO

- Realizar una **REFLEXIÓN** sobre nuestro trabajo teniendo como punto central **al CLIENTE** para ser **ELEGIDOS**.
- **Marcar Objetivos de trabajo personales** para la mejora de resultados y **VENTAS** de tu **EQUIPO**.
 - Enfocar los **PROCESOS COMERCIALES** a seguir **PARA TENER ÉXITO COMERCIAL**
- Desarrollar vuestras **habilidades de LÍDER – COACH** para mejorar los resultados de vuestro **EQUIPO**.
- Orientaros a **la mejora continua** con el fin de que seáis **LOS MEJORES** (Plan de Mejora Personal).

¿Por qué estamos aquí?

Reflexión: Vender Hoy

- En estos últimos años **la venta ha dejado de ser un proceso fácil** (si alguna vez lo ha sido). Las relaciones comerciales están cambiando y nuestra empresa debe estar preparada para afrontar estos cambios.
- **Tenemos que estar mejor preparados**, ser más innovadores en nuestra gestión con el cliente y utilizar todos los medios que SEUR nos aporta para conseguir nuestro objetivo.

**NUESTRO OBJETIVO:
VENDER**

-pero buscando siempre **LA SATISFACCIÓN Y LA FIDELIZACIÓN DEL CLIENTE.**

¿Quién ES LA PERSONA MÁS IMPORTANTE de nuestras EMPRESAS?

EL CLIENTE

“Todo Comienza y Termina en el Cliente”

¿Pero CÓMO ACTÚA EL CLIENTE?

- Clientes más exigentes, más formados, informados.
- Competencia más agresiva
- Productos y servicios menos diferenciables
- NECESITAN SER ATENDIDOS por equipos de venta más profesionales MEJOR PREPARADOS.
- (Consultor Comercial) ya que las NECESIDADES CAMBIAN.
- Nuevas tecnologías (On-line) que cambian las reglas del juego en el mercado

PREGUNTA....

POR LÓGICA....

**¿QUIÉN ES LA SEGUNDA PERSONA MÁS IMPORTANTE de
nuestras EMPRESAS?**

¡¡EL EQUIPO COMERCIAL!!

Y por supuesto operaciones, administración, logística....

¿Qué elementos deben ser EXCELENTES para tener ventas EXCELENTES?

- **PERSONAS . ACTITUD.**
- **PRODUCTO (SERVICIOS).** BENEFICIOS. IMPACTO EN RESULTADOS.
Rentabilidad gestión de cartera.
- **PROCESOS . ESTRATEGIA.** Apoyo para “Maximizar Valor”.
- **PROSPECCIÓN. EJECUCIÓN.** Captación, Fidelización.
- **PROFESIONALIZACIÓN EQUIPO COMERCIAL:** CLAVE LA FIGURA DE COORDINADOR DE VENTAS (Coaching).

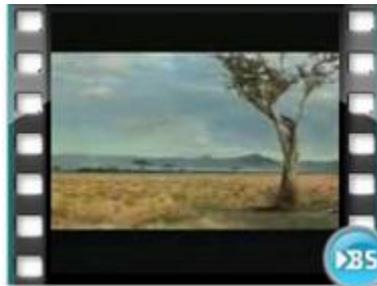


PERSONAS

“ En las crisis hay quien llora.....

.... y hay quien vende pañuelos “

ACTITUD COMERCIAL (TODOS VENDEMOS)



LA GRAN IMPORTANCIA de la ACTITUD en la GENERACIÓN de OPORTUNIDADES y en NUUESTRO FUTURO



PRODUCTO (Servicio)

¿Objetivo de toda EMPRESA?

¿Objetivo de toda PERSONA?

¿Cómo HACER que NOS ELIJAN?

- Por Precio o.....
- DIFERENCIÁNDONOSPERO EN VENTAJAS QUE
EL CLIENTE VALORE

BENEFICIOS

Cuando argumentamos debemos hablar en términos de ventajas y beneficios y no de características.

Las Características Dicen
(¿Qué hace?)

VS.

Los Beneficios Venden
(¿Qué hace para mí?)



PROCESOS (ESTRATEGIA)

- A menudo se habla de estrategia de empresa, de estrategia de marketing, de estrategia competitiva, de estrategia sostenible y de alguna más que a todos se nos ocurren.
- De lo que ya no se habla tanto ni encontramos tanta literatura es de **táctica y método de ventas**.
- A muchas empresas se les pasa por alto lo que hemos convenido en llamar *Táctica de Ventas o Táctica Comercial*.

METODOLOGÍA COMERCIAL (la suerte en ventas no existe)



PROSPECCIÓN (EJECUCIÓN).

“ Prefiero una estrategia mediocre con una ejecución perfecta a una estrategia perfecta con una ejecución mediocre”.
(Napoleón Bonaparte)

ESTRATEGIA/PLANIFICACIÓN vs EJECUCIÓN

GUIÓN AIA	
Preguntas de INTERES y CIERRE - Palabras, frases y elementos LLAVE - Objeciones	
TIPO DE CONTACTO	Teleconcertación
OBJETIVO	CERRAR 1ª visita
A T E N C I O N	1 Lo llamo de SEUR compañía líder en transporte urgente Nacional e Internacional
	2 Le llamo de parte de XXX me ha dado su referencia, de su empresa...
	3
	4
	5
	6
	7
	8

GUIÓN AIA

PORCENTAJES de GESTIÓN para CONVENCER

IMPORTANCIA al ÉXITO

1. **ANALIZAR.** Escuchar, Preguntar y Recopilar.

50%

2. **PROPONER.** Pensar y Conocer de Producto y

Empresa (Match de intereses) Propuesta Ganar-
Ganar.

20%

3. **NEGOCIAR.** Tratamiento de objeciones.

20%

4. **CERRAR.** CONSENSUAR Compromiso

10%

LA ESCALERA DEL FAN !!!

FAN !!!
Compra y nos recomienda

CLIENTE ASIDUO
Compra asiduamente

CLIENTE
Nos compra por 2ª vez

COMPRADOR
Nos compra por 1ª vez

PROSPECTO
Cualificado.: Nos interesa

CLIENTE OBJETIVO
Identificado.: Susceptible
de comprar

FANS

PROFESIONALIZACIÓN (EQUIPO COMERCIAL). ¿Cómo?

“ENTRENANDO CON CADA CLIENTE”



En ventas la suerte NO existe



**LOS EQUIPOS COMERCIALES ENTRENADOS
OBTIENEN MEJORES RESULTADOS, ESTÁN MÁS MOTIVADOS Y
TIENEN MENOS ROTACIÓN**

EL JEFE DE VENTAS / DIRECTOR COMERCIAL LA PIEZA CLAVE

**Caja de cambio y catalizador de la generación de
Beneficio para nuestras EMPRESAS
("Hacer que hagan")**

ACOMPañAMIENTOS COMERCIALES (70%)

LOS 6 AXIOMAS del LIDER-COACH (Responsable Comercial)

- 1. TU ÉXITO DEPENDE AL 80%....
 - **DE TU EQUIPO !!!**
- 2. PARA TENER ÉXITO TU EQUIPO debe SER....
 - **DE ALTA IMPLICACIÓN !!! (Rendimiento)**
- 3. ¿Cómo CONSIGUES SU IMPLICACIÓN (MOTIVACIÓN)?....
 - **CON TU IMPLICACIÓN y TU EJEMPLO!!!**

(Para Dirigir no importa lo que digas, importa lo que hagas)
- 4. LA MEJOR FORMA DE MOTIVAR
 - **SATISFACER (su NECESIDAD) !!!**
- 5. LA MEJOR FORMA DE FORMAR (ENTRENAR)
 - **EL ACOMPAÑAMIENTO (70%-30%)**
- 6. LA MEJOR FORMA DE HACER CRECER
 - **HACER PENSAR (PROBLEMA – SOLUCIÓN)**

LOS 10 AXIOMAS de la VENTA

- 1. El secreto de la VENTA es
 - **EL INTERÉS !!! (del Decisor)**
- 2. El secreto para saber lo que INTERESA.....
 - **PREGUNTAR !!!**
- 3. Para INTERESAR no vendemos PRODUCTO, vendemos
- 4. Nuestras soluciones no son CARAS o BARATAS (precio) son,
 - **SOLUCIONES !!! (TÉCNICAS y de NEGOCIO)**
 - **RENTABLES o NO !!!**
- 5. La PERSONA a la que nos debemos dirigir en el cliente es
 - **AL DECISOR !!! (el que tiene el dinero)**
- 6. La palabra mas importante que define la relación entre el decisor y nosotros es.....
 - **La CONFIANZA !!! (Profesional y PERSONAL !!!)**
- 7. ¿Cómo generamos CONFIANZA en el CLIENTE ...?
 - **CON VALORES !!!**
- 8. El éxito en la venta depende de la CALIDAD del proceso comercial y sobre todo de
 - **la CANTIDAD de OPORTUNIDADES !!!**
- 9. El profesional de la Venta no cree en la SUERTE, cree en ...
 - **HERRAMIENTAS COMERCIALES !!!!**
- 10. Si trabajo en un equipo comercial tendré mas oportunidades si ...
 - **TRABAJO en EQUIPO !!!**