

“CLAVES PARA VENDER MÁS. DISFRUTA AUMENTANDO BENEFICIOS”



“Facilitamos objetivos, logramos sueños”

fabianvillena.com



REFLEXIÓN - 1

(Responder en la última página)

**Vamos a hacer una pegatina
con tu nombre o el de tu
negocio:**



**“¿Qué tres características
destacarías de ti o de tu negocio?”**



Compromiso, pasión y resultados

PRIMERA PARTE:

***DIFERENCIAS
ENTRE UN
VENDEDOR Y UN
BUEN VENDEDOR***

EJERCICIO 1



A) **Anota 7 características
que destacarías de
un buen vendedor**

B) Puntúate del 1 al 10

C) Selecciona la característica que consideres prioritaria mejorar y escribe una acción concreta que te comprometas a realizar

Los tres niveles en la venta:

- **ATENDER**
- **VENDER**
- **EVANGELIZAR**



Mi visión del evangelizador:

- Escucha
- Capta las necesidades y deseos
- Le apasiona vender
- Confía en él y en su producto
- Genera confianza



- 
- **Genera relaciones win-win**
 - **Se lo pone fácil al cliente**
 - **Tiene inteligencia emocional**
 - **Sonríe (neuronas espejo)**
 - **Mejora constantemente**



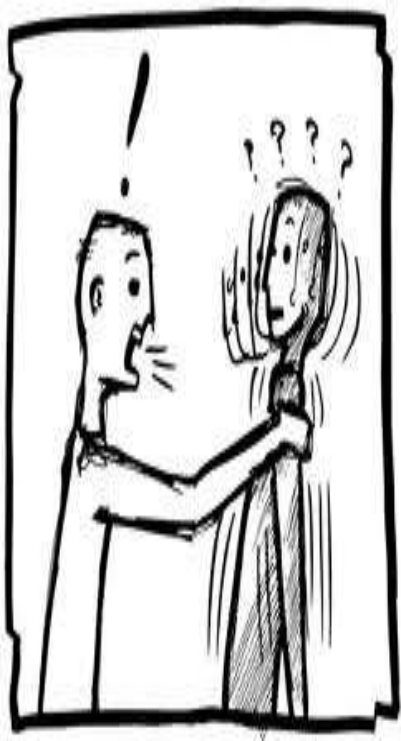
REFLEXIÓN - 2

(Responder en la última página)

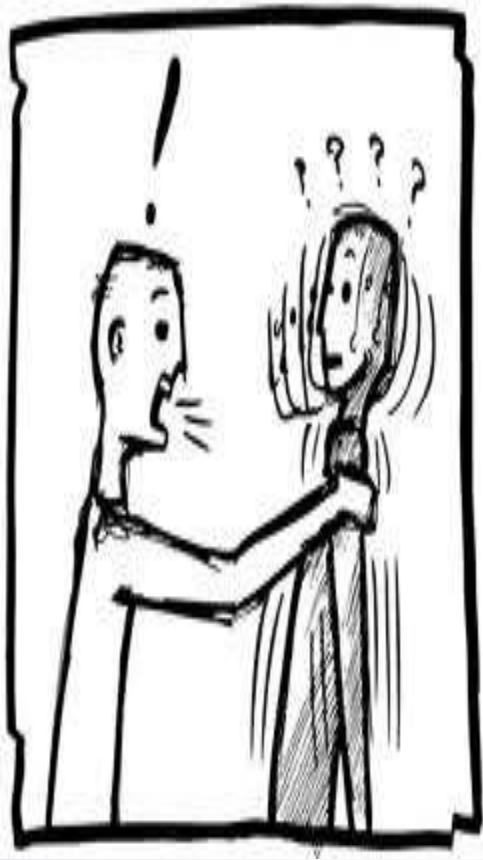
¿Por qué deberían comprarme a mí y no a cualquier otro?



Errores comunes en la venta:



- Hablar mucho y escuchar poco
- Ser egocéntricos
- No asumir su responsabilidad
- No ser fiel a lo que dice



- **No tener claro sus fortalezas**
- **Ni reconoce sus debilidades**
- **No cree en lo que hace**
- **Carece de un valor añadido**
- **Tiene creencias limitantes**



REFLEXIÓN - 3

(Responder en la última página)

¿Cómo completaría esta frase?

“Mis clientes en general son ...”



SEGUNDA PARTE:

***LA IMPORTANCIA
DEL
SUBCONSCIENTE
EN LA VENTA***

“Aprende a mirar donde ya miraste y trata de ver lo que aún no viste”

Ejercicio:





MÁS IMPORTANTE QUE EL QUÉ
SE DICE, ES EL CÓMO SE DICE



CASO DE INCONGRUENCIA, UN 93% DE LA INFORMACIÓN QUE RECIBIMOS ES NO VERBAL

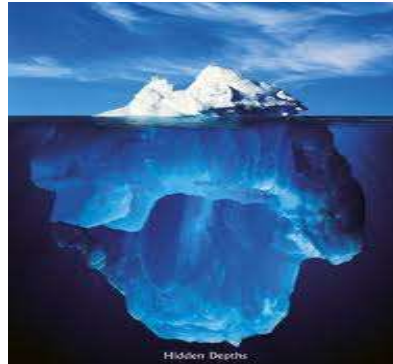


**ADEMÁS DE ENTRENAR EL
QUÉ DECIR Y QUÉ HACER,
COMIENZA CON UN:
TRABAJO INTERIOR
(COMUNICACIÓN NO VERBAL)**



TRABAJA:

- TUS CREENCIAS LIMITANTES



- TU INTELIGENCIA EMOCIONAL



- **TU EGO (MEJORA LA EMPATÍA)**



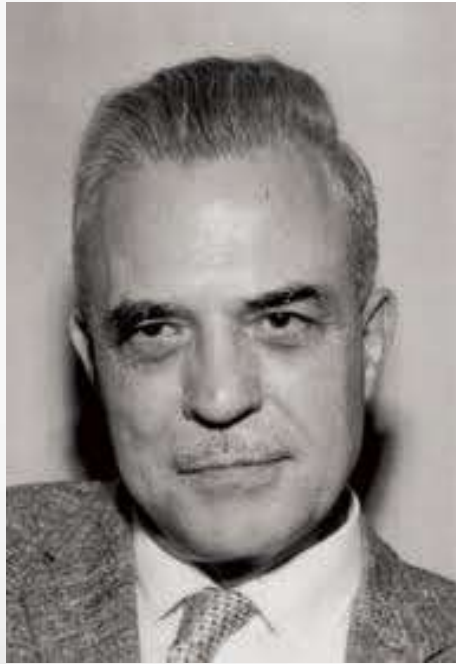
- **TU CONFIANZA: - EN TI MISMO
- EN LO QUE VENDES**



Lanza tus mensajes: al inconsciente del cliente



LAS SUGESTIONES INDIRECTAS:



EJEMPLO:

**“Cuando los lleves verás
como vienes a por otros,
le pasa a todo el mundo”**

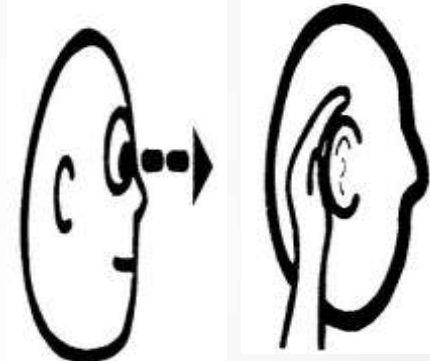
IMPLICACIÓN-PRESUPOSICIÓN:

- Presupones que se los va a llevar, y eso implica que luego se llevará otros



SISTEMA-REPRESENTACIONAL:

- Si el cliente usa términos visuales, nosotros también (Ej. “verás”)



TRUISMOS:

- Hablas en términos de hechos constatados como verdades universales



MÁS SUGESTIONES INDIRECTAS:

- **SALPICADURA**
- **LENGUAJE METAFÓRICO**
- **ACOMPASAMIENTO**
- **ELECCIÓN ILUSORIA**





REFLEXIÓN - 4

(Responder en la última página)

**¿Cuántas veces me han agradecido
o felicitado por mi trabajo en las
dos últimas semanas?**



TERCERA PARTE:

CREENCIAS

LIMITANTES

RESPECTO A LA VENTA

Y EL DINERO

EJERCICIO 2



EJERCICIO 2

**A) PUNTÚA DEL 1 AL 10 EL
GRADO DE CERTEZA QUE
TIENEN PARA TI CADA UNA
DE ESTAS AFIRMACIONES**

EJERCICIO 2

**B) ELIGE AQUELLA QUE
CONSIDERES PRIORITARIA
MODIFICAR Y TRATA DE
ENCONTRAR ARGUMENTOS
QUE LA DESMONTEN**

“VENDER ES SERVIR”



“SERVIR NO COMO SIERVO, SINO COMO SER DE UTILIDAD”

CUARTA PARTE:

***CLAVES PARA LA
VENTA EFICAZ***

PILARES DE LA VENTA

CREDIBILIDAD
-CONFIANZA

FOMENTO DE
CLIENTELA
FIJA

CALIDAD

PRECIO

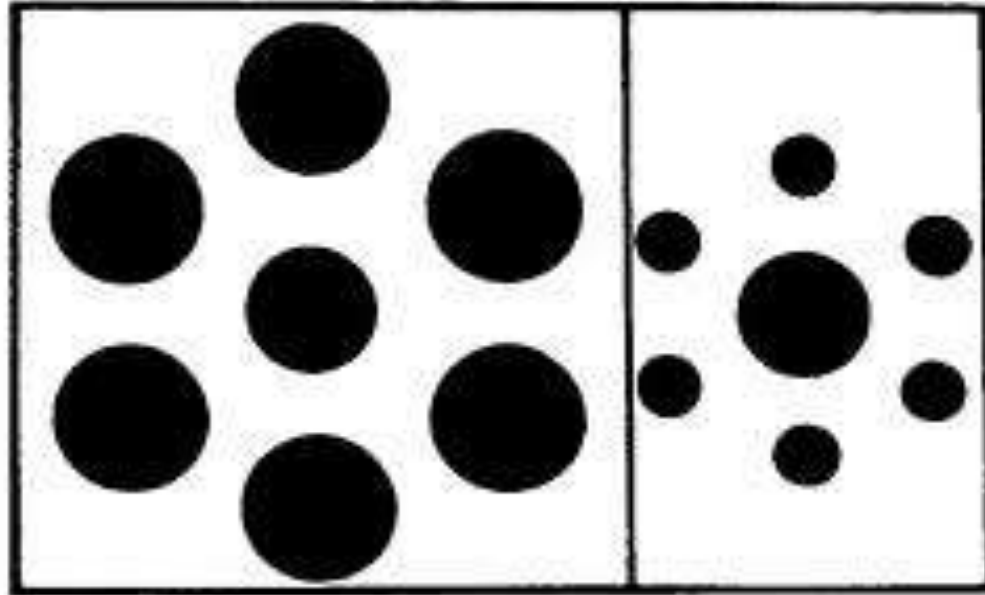
DIFERENCIACIÓN:

- Servicios
- Productos
- Presentación
- Etc.

LA COMPARACIÓN RELATIVA:

- LEY DEL CONTRASTE PERCEPTUAL

(Ej. Compra de un traje y complementos)



- **TÉCNICA DEL VALOR DE REFERENCIA**

(Ej. Presentar 3 alternativas)



- **TÉCNICA DEL PRODUCTO SEÑUELO**

(Ej. Experimento con la máquinas de hornear)





REFLEXIÓN - 5

(Responder en la última página)

¿Qué es para mi tener éxito como vendedor?



¿QUIERES CONOCER LAS 6 MANERAS DE AGRADAR A LOS DEMÁS?



DALE CARNEGIE®
TRAINING

Regla 1:

Interésese sinceramente por los demás



Regla 2:

Sonría



Regla 3:

Llame a las personas por su nombre

NATALIA

Regla 4:

**Sea un buen oyente.
Anime a los demás a que
hablen de si mismos**



Regla 5:

**Hable siempre de
lo que le interese a los demás**



Regla 6:

Haga que la otra persona se sienta importante y hágalo sinceramente



EJERCICIO 3



EJERCICIO 3

**A) DE TODA LA JORNADA
ANOTA TRES IDEAS CON LAS
QUE TE QUEDES**

EJERCICIO 3

**B) ELIGE LA QUE CONSIDERES
MÁS IMPORTANTE Y
RESPONDE A LAS PREGUNTAS
DE LA HOJA**

EJERCICIO 3

**C) Y AHORA PIENSA LA
PRIMERA ACCIÓN QUE
NECESITAS PARA LLEVARLA
A CABO**

CUIDA TU ESENCIA Y...



... CONFÍA EN TU MENTE INCONSCIENTE!!



Milton H. Erickson

Web:
fabianvillena.com

E-mail:
coach@fabianvillena.com

COACH EMPRENDEDOR



EXPERTO EN COACHING



MUCHAS GRACIAS !!



“Facilitamos objetivos, logramos sueños”

fabianvillena.com