

**DIS
ENA
MKT**

GODESIGN!
FESTIVAL DE ILUSTRACION Y DISEÑO

VENTAS ÉXITO

*Aprende diversas estrategias
y potencia los números
de tu negocio*

@donbennyx10

www.godesign.mx

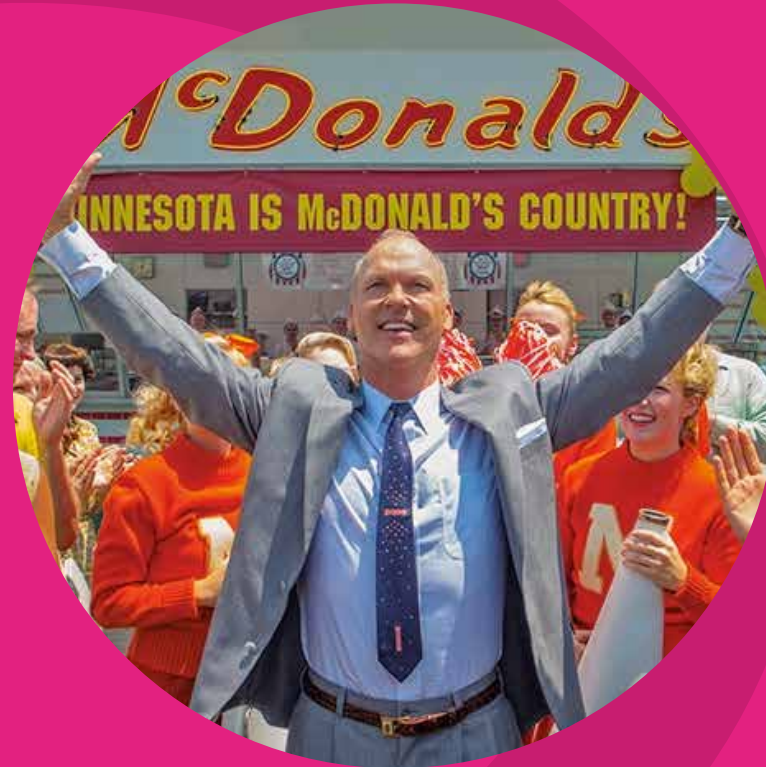
Este curso nos ayudará a mejorar nuestras ventas y generar mejor utilidad, además de conocer nuevas tendencias para acelerar nuestros prospectos.

Reglas en el Curso

- Se vale participar.
- Se vale preguntar.
- Celular en silencio.
- Aplicar lo aprendido



**¿Quién se considera
un buen vendedor?**



**¿QUIÉN SE CONSIDERA
VENDEDOR NOBLE?**

Existen 3 tipos de Ventas

- 1. Mostrador**
- 2. Internet**
- 3. Cara a cara**

VENTAS

B2C

B2B

F2F

MEDIOCRES

- 1. Nunca llegan al objetivo**
- 2. Ganan pocas comisiones**
- 3. Siempre se quedan de los precios**
- 4. Creen mejor a la competencia**
- 5. Se quejan por los objetivos.**

EXITOSOS

- 1. Normalmente llegan al objetivo**
- 2. Ganan buenas comisiones.**
- 3. Ven oportunidad en los beneficios del producto.**
- 4. Orientados al logro de objetivos.**

6 CARACTERÍSTICAS DE UN VENDEDOR EXITOSO

1. PLANIFICACIÓN

Tiene planeado su día de ventas, sus visitas, llamadas y prospección.

Tiene identificadas las actividades que le generar mayor venta.

**QUIEN NO PLANIFICA,
ESTA PLANIFICANDO SU FRACASO**



2. EXPERIENCIA

Son los que mejor conocen el producto y a los que sus compañeros les piden consejos.

Se preparan constantemente, leen y se capacitan.

3. ENFOQUE EN ACTIVIDADES IMPORTANTES

Saben que es importante en cada actividad y se enfocan hasta cumplir los objetivos.

Ejemplo. Promoción de la Semana

4. ACTITUD POSITIVA

**Siempre intentan salir del problema,
esto les da fuerza para continuar y no
se desaniman.**

Ojo. Se carga con mucha actitud negativa

5. PERSISTENCIA

En ventas rara vez se logra vender en la primer cita.

DATO: Esta comprobado que los clientes te compran hasta la 5ta o 6ta recordación.

6. TRABAJA DURO.

Los buenos vendedores están mas tiempo frente a los clientes que sus compañeros.

Se levantan mas temprano / Llegan mas tarde a casa / No pierden el tiempo

8 GRANDES ERRORES DE UN VENDEDOR

**El hombre que ha cometido
un error y no lo corrige.**

Comete un error mayor

- Confusio

1. No planifica

Hay que enfocarnos en actividades importantes como:

- 1. Presentar productos.**
- 2. Ampliar la gama de clientes.**
- 3. Realizar prospecciones.**

@donbennyx10

PRINCIPIO DE PARETO

20%

80%

**El 20% de las actividades
que realizamos generan el 80%
de los resultados**

2. NO PREGUNTA LA NECESIDAD DEL CLIENTE.

Llegamos a vender en directo como Robot

**Después de preguntar la necesidad, enlis-
ta los beneficios del producto o servicio
que darán una solución.**

3. CONFUNDIR OFRECER CON VENDER

Vender es más que ofrecer.

- **Habla de las características del producto.**
- **¿Qué ventajas tiene con la competencia?**
- **¿Que beneficios aporta al cliente?**

4. HABLAR DEMASIADO Y NO ESCUCHAR

- **Hablar demasiado genera desconfianza.**
- **Haz preguntas y activa los 5 sentidos.**

5. EL RECHAZO LO HACES PERSONAL

- **No hagas drama.**
- **No es contigo puede ser con la marca o el producto, tu le caiste bien. (o no)**

6. ENFOCARSE SOLO EN EL PRECIO

- **El precio es fundamental pero no lo único.**
- **El costo determina servicio, garantía, marca.**

- **Explica costo del producto para minimizar precio.**

@donbennyx10

7. NO CERRAR LA VENTA

- **Por miedo al fracaso.**
- **Evitamos el cierre para evadir el NO.**
- **El 80% de las ventas se realiza en el quinto intento.**

**SI QUIERES ALCANZAR TODOS
LOS MESES TUS METAS
TIENES QUE SEGUIR UNA
METODOLOGÍA**

¿CONOCES TU PORCENTAJE DE VENTAS?

**DE CADA 5 INTENTOS,
1 ME COMPRA.**

20%

**DE CADA 8 INTENTOS,
4 ME COMPRAN**

50%

**De cada 8 intentos,
4 me compran**

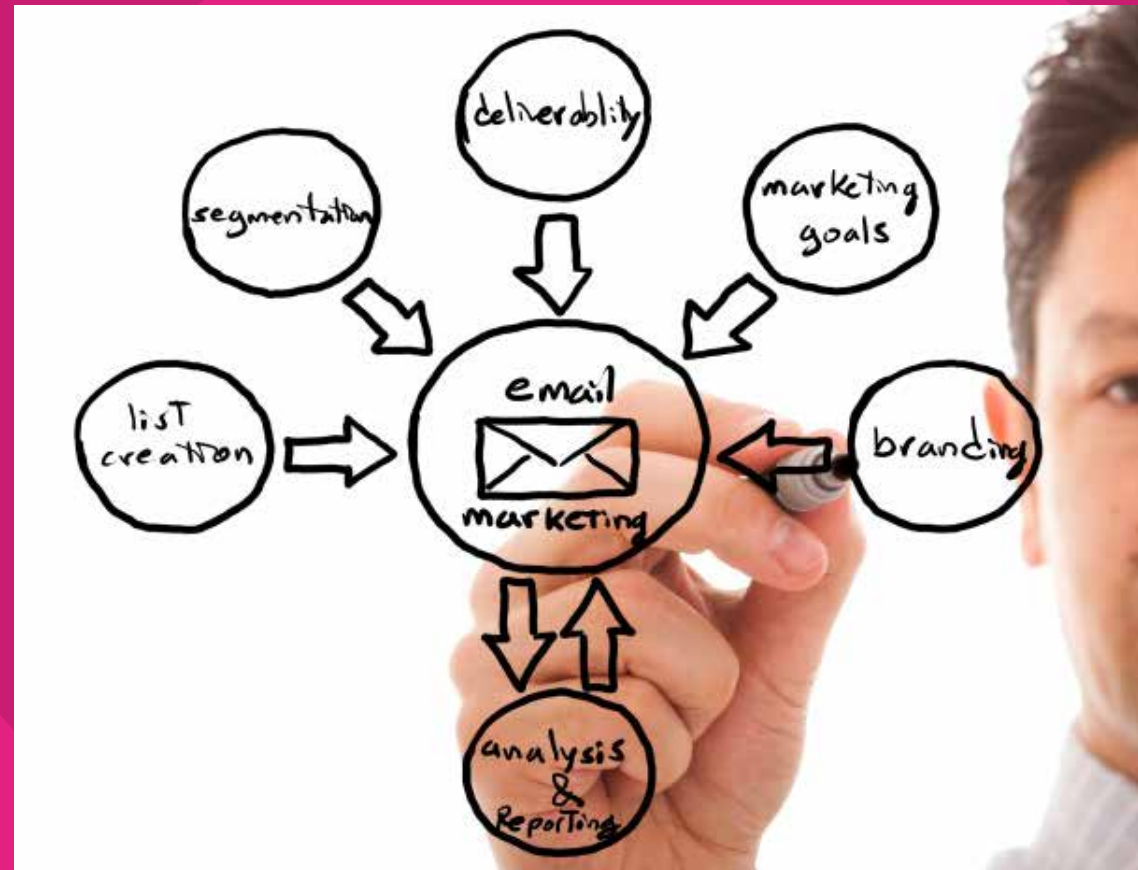
50%

Quiero hacer 20 cierres

R= 40 intentos

@donbennyx10

VENDEDOR INSIDE SALE



- 1. Aprovecha las tecnologías**
- 2. Clientes digitalizados.**
- 3. Los clientes investigan**
- 4. Inmediatez**
- 5. Situaciones geográficas.**
- 6. Nuevos canales para comprar**
- 7. Rentabilidad para la empresa.**
- 8. Automatiza procesos**

@donbennyx10

4 PASOS EN EL PROCESO DE VENTA

- 1. Acercamiento y clasificación.**
- 2. Interrogación.**
- 3. Propuesta o presentación.**
- 4. Cierre**

**Convértete de Vendedor
a Microempresario.**

Y escala a Macro

- El vendedor profesional vuelve a los básico al menos 1 vez al año

CIERRE DE AMARRE

Motiva al Si

¿Verdad? ¿No cree?
¿No le parece? ¿Si o no?

Ayuda a envolver al prospecto

CIERRE DOBLE ALTERNATIVA

**¿Paga ahorita o mas tarde?
¿Con cheque o efectivo?**

SECUENCIA DE UNA PRESENTACIÓN

- 1. Lograr la atención del prospecto.**
- 2. Lograr el interés del prospecto.**
- 3. Estimular sus deseos.**
- 4. Convicción de Compra**
- 5. Cierre**



MUCHA ENERGÍA POSITIVA

**10 TIPS PARA
ACCIONABLES
PARA MEJORAR
TUS VENTAS**





1

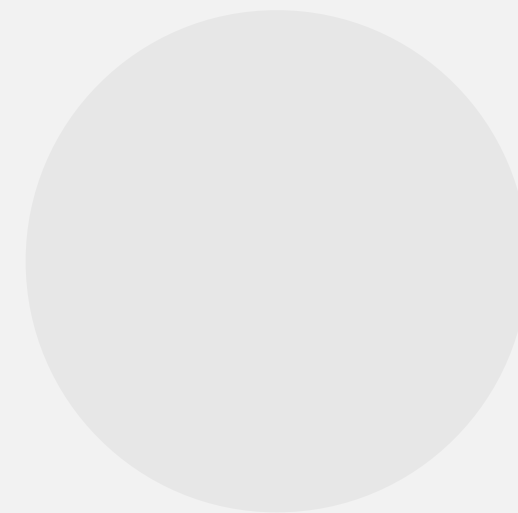
**CREA
MICROSEGMENTOS**

2

**DIFERENCIÁ
TU PUBLICIDAD**

3

**CREA VALOR
AGREGADO**



4

CREA UNA PROMOCIÓN DIFÍCIL DE RECHAZAR

10 DATOS PARA VENDER MÁS

@donbennyx10

www.godesign.mx

5

MINIMIZA EL PRECIO

6

**CREA ESTRATEGIA
OMNICANAL**

10 DATOS PARA VENDER MÁS

@donbennyx10

www.godesign.mx

7

ATREA A LOS CLIENTES A TU NEGOCIO FÍSICO

10 DATOS PARA VENDER MÁS

@donbennyx10

www.godesign.mx

8

CREA VENTAS CRUZADAS

9

AUMENTA EL TICKET PROMEDIO

10 DATOS PARA VENDER MÁS

@donbennyx10

www.godesign.mx

10

**VENDE A QUIENES
YA TE COMPRARON**

10 DATOS PARA VENDER MÁS

@donbennyx10

www.godesign.mx

**DIS
ENA
MKT**

GODESIGN!
FESTIVAL DE ILUSTRACION Y DISEÑO

¡GRACIAS!



Don Benny

@donbennyx10

www.godesign.mx