



CONFERENCIAS DE VENTAS

CONFERENCIAS DE VENTAS.

✓ **EL PLAN DE VENTAS**

“Vender con un plan asegura tu permanencia en el mercado”

El plan de ventas definir las acciones específicas que son necesarias de ejecutarse, para lograr las metas de la empresa durante el año, estableciendo el pronóstico de ventas y los recursos materiales, humanos y financieros adecuados, y la forma de medirlos y controlarlos, de manera congruente con las posibilidades actuales de su organización.

✓ **LA ESENCIA DEL VENDEDOR INTEGRAL**

“La esencia hace la diferencia...”

Los vendedores campeones hacen la diferencia basándose en un alineamiento total de su ser hacia su persona y su trabajo de ventas. De manera natural dirigen sus acciones y sus habilidades, su desempeño parece magia y cuando los observamos, parece que fluyen en su ambiente natural, cerrando una y otra venta. ¿Qué hace la diferencia entre estos vendedores y el resto? En esta conferencia descubrirás esa diferencia.

✓ **LOS SIETE SECRETOS DEL VENDEDOR EXITOSO:**

“El éxito es un camino, no un destino”

¿Qué hace la diferencia entre un vendedor exitoso y otro de media tabla? Cada vendedor tiene formas de trabajar que lo llevan a tener éxitos o fracasos. En el mundo de las ventas los campeones están hechos de la misma química que el resto. Y la diferencia radica en sus propias reglas, que les permiten llegar a más clientes y cerrar más ventas, tener más ingresos y replicar sus éxitos continuamente. En esta conferencia les relataré cuales son estos siete secretos.

✓ **INTEGRANDO UN GRAN EQUIPO DE VENTAS**

“Juntos vencemos al mundo...”

Existen empresas a las cuales no les afectan las crisis, su fuerza de ventas sigue vendiendo, y el entusiasmo personal en cada integrante crece en vez de disminuir. Pero... ¿Cómo lo hacen? La respuesta está en su equipo de ventas. Personas con un espíritu de equipo sobresaliente, que se han compenetrado de la fuerza de todos, con altas motivaciones que los llevan a lograr grandes metas. ¿Cómo se conforma un equipo así? En esta conferencia te relataremos cuales son esos elementos que llevan a un grupo de personas a ganar el mercado y mantenerse en el primer lugar.

✓ **ESTRATEGIAS PERSONALES DE VENTAS**

“Cada vendedor tiene cualidades especiales para vender”

Las ventas en el siglo XXI requieren de la maestría de vendedores que conocen plenamente sus fortalezas para vender de manera natural, sin enfrentarse al cliente o al mercado, sino fluir con él. Las fortalezas del vendedor solo pueden ser detectadas con un ojo experto que las identifique y colabora con el vendedor para ayudarlo a trabajar con resultados altamente eficientes. Vender ejerciendo tus fortalezas significa lograr el éxito, sin sufrimiento.

✓ **PNL APLICADA AL PROCESO DE VENTA.**

“Las ventas son la realización de la empresa... y el reingreso de su inversión”

Una fuerza de ventas bien entrenada es capaz de realizar los desplazamientos de producto en los volúmenes necesarios, para lograr año con año el crecimiento requerido para su empresa. Frecuentemente los vendedores no tienen acceso a técnicas que les permitan influir en la subjetividad del cliente, y se hace necesario comprender como funciona en el vendedor y en el cliente. También se requieren vendedores profesionales y altamente motivados, al 100% en cada momento cero. Las nuevas técnicas sobre ventas, ya no se basan en el producto y sus características solamente, sino en la forma, en cómo el cliente se crea dentro de su estructura subjetiva, el beneficio que le dará el producto o servicio, y el vendedor debe conocer esa subjetividad, y manejarla para vender.

✓ **NEGOCIACION con técnicas PNL.**

“Estamos aquí porque ambos deseamos algo del otro”

Lograr un resultado satisfactorio para ambos negociadores, es producto de conocer los procesos subjetivos de la contraparte. Y dentro del proceso, descubrir como logran influenciar e interactuar una parte con la otra. Ya no es suficiente tener un excelente precio, o influenciar por medio del poder, se requieren herramientas, que nos brinden información oculta sobre el otro, para utilizarla y lograr negociaciones ganar-ganar.

✓ **“ANGELITOS Y DIABLITOS, CONTROLA TU DIALOGO INTERNO PARA VENDER MAS”**

“Y me dije a mi mismo...”

El diálogo interno es tan poderoso que puede llegar a limitarnos la vida, no solamente las ventas. O puede llevarnos al éxito, de manera suave sin sufrimiento. La capacidad del cerebro para replicar nuestros pensamientos, nos lleva a una lucha interna que nos limita y desgasta, nos desmotiva para vender. Ese diálogo interno, nos redonda repasando las desgracias y nos refuerza el fracaso. Es una ventaja si lo sabemos usar. El control de ese diálogo tiene dos ventajas. Ayuda para limitar las acciones riesgosas y excesivas, y nos impulsa para asumir retos y emprender acciones. Es motivante y no motivante. Y ambas son un invaluable tesoro, cuando las podemos utilizar para lograr las ventas que deseamos.

Ing. Y M. PNL Marciano Cárdenas.

Contacto: ventas@adscase.com.mx

*La consultoría pesa 10 gramos
La capacitación pesa 100 gramos
Pero la ignorancia pesa 1000 gramos
¿Que prefiere cargar...?*