

RE_in_VENTA

taller de re_in_vención comercial

INNOVADOR
TALLER
PRACTICO DE
REINVENCIÓN
COMERCIAL
ALTAMENTE
EFECTIVO Y
MOTIVACIONAL



CEEI
castellón

jueves 23 Oct.

12h.

SERGIO AYALA CLIMENT

LICENCIADO EN DERECHO GRADUADO MAGISTERIO

vendedor
administración de fincas
COMERCIAL sac servicios



RE_

Momento de análisis, de *RE_paso* de nuestras actuales acciones comerciales. *RE_capitulación* de acciones efectivas y *RE_chazo* de las no efectivas. En definitiva *RE_estructuración* de nuestra realidad con el fin de alcanzar nuestros objetivos.



Momento de *In_teriorización*, *In_trospección* e *In_dagación* personal. Análisis de nuestras actitudes hacia la vida en general y hacia la venta en particular. ¿estamos, de verdad, preparados para salir a vender?

VENTA

Momento de la verdad. La venta puede ser fácil si es metodológica, fundamentalmente porque la venta es necesaria. Métodos eficaces de venta

RE_in_VENTA

RE.

RE_

falta
motivación

RESPONSABILIDAD.
PLANIFICACIÓN.
FORMACIÓN.
AMBICIÓN

RE_in_VENTA

in





RE_in_VENTA

test

APtitud

comercial

1. ¿me gusta servir a los clientes?

2. ¿me gusta conocer gente nueva?

3. ¿soy capaz de ser agradable hasta con personas arrogantes o antipáticas?

4. ¿me gusta comunicarme con los demás?

5. ¿cuido mi apariencia externa?

6. ¿acostumbro a sonreír?

7. ¿me gusta complacer a la gente?

8. ¿recuerdo bien los nombres y las caras?

9. ¿en general soy alegre y optimista?

10. ¿se controlar mi mal humor cuando estoy delante de la gente?

5

RE_in_VENTA

test
APtitud
comercial

SI **apto**
8 a 10
enhora buena

Si ^{5 a 7} apto
has de cultivar
tus cualidades

Si ^{¿qué} estás
haciendo
AQUÍ?
- de 5
lárgate

in_

Actitud motivación

ON OFF

aceptas el cambio
que emanarás
Cuál es tu plan
te formas o improvisas
sabes lo que quieres ser
das las gracias

?

in_

en tu trabajo?



VENTA

SITUACIÓN

RE_in_VENTA

real

colega,
soy el nuevo
comercial
de tu empresa

RE_in_VENTA



PROBLEMAS

1. a quién llamar.
2. cómo llamar
3. cómo vender



RE_in_VENTA

PROBLEMA 1

A QUIÉN LLAMAR

fuentes
primarias



fuentes
secundarias

=



RE_in_VENTA

FAMILIA
amigos
compañeros
CLIENTES
COMPETENCIA
empresa

TEORIA
6º SEP

REFERENCIAS

PROBLEMA 2

CÓMO LLAMAR

RE_in_VENTA

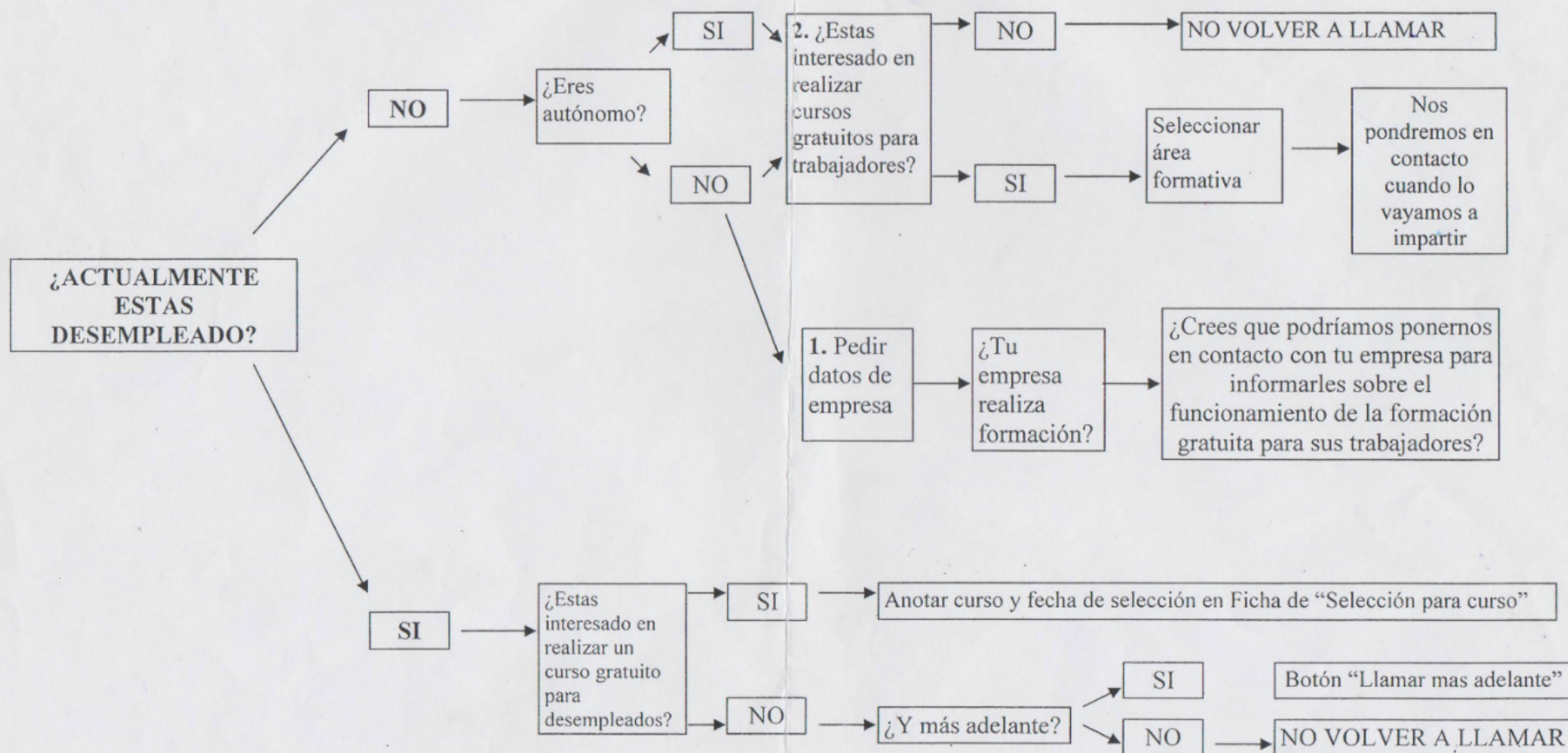
hola buenos días, soy Sergio Ayala de SAC SERVICIOS montajes industriales, el motivo de mi llamada es el de intentar concertar una cita con Usted, de 5 min, para conocerle personalmente y dejarle algo de información de mi empresa... ¿cuándo le vendría bien que me pasara , el Jueves o el viernes por su despacho?

No tengo tiempo/ocupado/viaje

Ya trabajo con otro proveedor

Pásame la información y SI ESO

NO ME INTERESA



RAPPORT SEMANAL

RE_in_VENTA

semana 13 al 17 Oct									
contactos	LUNES	MARTES		MIÉRCOLES		JUEVES		VIERNES	
1.	llamadas realizadas	referencias	citas	referencias	citas	referencias	citas	referencias	VARIOS
2.									
3.									
4.									
5.									
6.									
7.	llamadas contestadas								
8.									
9.									
10.									
11.									
12.	citas concertadas								
13.									
14.									
15.									

PROBLEMA 3

CÓMO VENDER

RE_in_VENTA



TOTAL
guionización
nuestros
de ACTOS

RE_in_VENTA



PRODUCTO

P.U.V.

Propuesta Unica de Venta

la escucha



RE_in_VENTA

Ella fue a nacer
en una fría sala de hospital
cuando vió la luz
su frente se quebró como el cristal
porque entre sus dedos a su padre
como un pez se le escurrió
hace un mes cumplió los veintiséis
solo pienso en ti

Hey, sólo pienso en ti
juntos de la mano, se les ve por el jardín
no puede haber nadie en este mundo tan feliz
sólo pienso en ti

Él nació de pie
le fueron a parir entre algodón
su padre pensó
que aquello era un castigo del señor
le buscó un lugar para olvidarlo
y siendo niño le intemó
pronto cumplirá los treinta y tres
sólo pienso en ti

Hey, sólo pienso en ti
juntos de la mano, se les ve por el jardín
no puede haber nadie en este mundo tan feliz
sólo pienso en ti

En el comedor
les sientan separados a comer
si se miran bien
les corren mil homigas por los pies
ella le regala alguna flor
y él le dibuja en un papel
algo parecido a un corazón
sólo pienso en ti

Hey, sólo pienso en ti
juntos de la mano, se les ve por el jardín
no puede haber nadie en este mundo tan feliz
sólo pienso en ti

vendedor de ÉXITO

RE_in_VENTA



VENTA

errores del vendedor



no asumir que somos vendedores

no ser puntual

no llevar todos los elementos necesarios para la venta

SERGIO, NO OLVIDAR!!!

1. TARJETA
2. CATÁLOGO
3. TARIFA DE PRECIOS
4. HOJA DE PEDIDOS
5. AGENDA
6. TABLET



no fortalecer nuestras debilidades

no actuar con creatividad

no dar un VAP



GRACIAS por
TODA vuestra
ATENCIÓN



www.sergioayalaliment.com
www.sacservicios.com

ayalaciliment@gmail.com

618.922.878



#sayacli

