



De VENTAS,
nunca se sabe lo
suficiente.

¿Por qué un vendedor vende más que otro?

- Está más preparado
- Más comprometido
- Más informado
- Más motivado

Porque sabe más.

La parte mecánica

(lo que cualquier persona puede memorizar):

- Conocimiento total de la ficha técnica de su producto.
- Conocimiento de su empresa.
- Dominio de precios y financiamientos.
- Conocimiento de las políticas de ventas.
- Conocimiento de las reglas operativas de su Club.
- Conocimiento de la metodología y técnicas de ventas de su producto.
- Etcétera.

La parte humana

(Lo que no se ve y que es muy difícil de explicar)

- Esencia personal
- Excelente presentación
- Personalidad
- Disciplina
- Seguridad en sí
- Histrionismo
- Compromiso
- Capacidad de adaptación a cualquier prospecto
- Objetivos muy bien definidos
- Encanto personal
- Etcétera

Activos de un vendedor de primera

- Repertorio
- Frases y palabras
- Actitudes
- Ademanes
- Aspavientos
- Histrionismo
- Experiencias
- Éxitos
- Fracasos
- Historias
- Triunfos
- Derrotas

Los principales **ACTIVOS** o recursos de un vendedor de alto rendimiento son:

- Repertorio de respuestas guardadas en su disco duro
- Inventario de actuaciones guardado en su disco duro

Activando los Activos, (Recursos)

Los recursos guardados en el disco duro del vendedor, son activados una vez que el vendedor recibe un comando.

El Arte de la seducción

Lograr que otras personas hagan lo que

NO ESTABAN DISPUESTAS A HACER

antes de conocerte.

Un vendedor exitoso

- Hipnotiza al prospecto con sus encantos.
- Los mareta, los aletarga.
- Los seduce con su forma de ser y sus respuestas siempre les suenan acertadas.
- Todo lo que dice tiene sentido para el posible comprador.

A un vendedor exitoso, si se le permite hacer su magia, nada ni nadie lo detiene.



©

© RLasaosa



EL PODER DE
NO SABER

QUERER ES PODER

PARA PODER, ES NECESARIO
SABER

¿CONOCES A ALGUIEN QUE CREE
SABERLO TODO?

SABIONDO

SABIONDO, DEFINICIÓN:

Que presume de SABIO sin serlo.

Fuente:

rae.es
Real Academia Española



APRENDE A DECIR

NO SÉ



JAMÁS SIENTAS CULPA
DE NO SABER
LO QUE NO SABES...



Cuando ignoramos algo,
estamos claramente en desventaja.

En el momento exacto en el que
reconociste tu falta de conocimiento, mil
puertas y ventanas se abren a tu paso.

Para comenzar nuestro aprendizaje, todo lo que tenemos que hacer es PREGUNTAR y escuchar con atención.

¿A quién le preguntarás?

Preguntale a:

Tus amigos

Tus colegas

Tu jefe

Tu familia, etcétera.

Pero no te olvides que también le puedes preguntar a:

**GOOGLE
SIRI
ALEXA
Etcétera.**

Tienes el poder de la tecnología
en la palma de tu mano.

La fuerza te ha estado acompañando
y no te has dado cuenta.

DECLARACIÓN DE IGNORANCIA

- Acepto que **NO LO SÉ TODO**
- Acepto que **ALGUIEN PODRÍA SABER MUCHO MÁS QUE YO**
- Acepto que **TENGO MUCHO POR APRENDER**
- Acepto que **MI IGNORANCIA ES DEL MISMO TAMAÑO DE LO QUE PUEDO APRENDER.**

COMO PREFIERES SER...

Soberbiamente **SABIONDO**

ó

Humildemente **IGNORANTE**

RECOMENDACIONES FINALES:

- Acepta humildemente tu ignorancia.
- Haz una lista de las cosas que no sabes y que te gustaría saber.
- PREGUNTA..!, siempre PREGUNTA.
- Actualízate en el mundo de los gadgets.



Ricardo Sotelo Merel

rsotelo@royal-holiday.com