

3 CLAVES PARA EMPRENDER CON ÉXITO

FEB. 2019 | C E E I - E L C H E



GENERALITAT
VALENCIANA | TOTS
A UNA
veu



UNIÓN EUROPEA
Fondo Europeo de
Desarrollo Regional

Una manera de hacer Europa

“Proyecto cofinanciado por los Fondos FEDER, dentro del
Programa Operativo FEDER de la Comunitat Valenciana 2014-2020”

3 CLAVES PARA EMPRENDER CON ÉXITO

MI PRESENTACIÓN

GESTIÓN DE VENTAS PARA EMPRENDEDORES.

3 CLAVES PARA EMPRENDER CON ÉXITO

OBJETIVOS

PROPICIAR UN **ACERCAMIENTO EFECTIVO** AL TEMA VENTAS.
APLICARLO AL DESARROLLO DE
UN **PLAN DE VENTAS.**

3 CLAVES PARA EMPRENDER CON ÉXITO

PUNTOS A TRATAR

- **CARÁCTER COMUNICACIONAL**
- **VENTA - CONSECUENCIA**
- **PROCESO SOBRE TRANSACCIÓN**
- **PLANIFICACIÓN DE VENTAS**

3 CLAVES PARA EMPRENDER CON ÉXITO

COMUNICACIONAL

- IDEAS PRECONCEBIDAS
- VENDEDORES – COMPRADORES

*“No es lo mismo vender,
que vender tu alma al diablo.”*

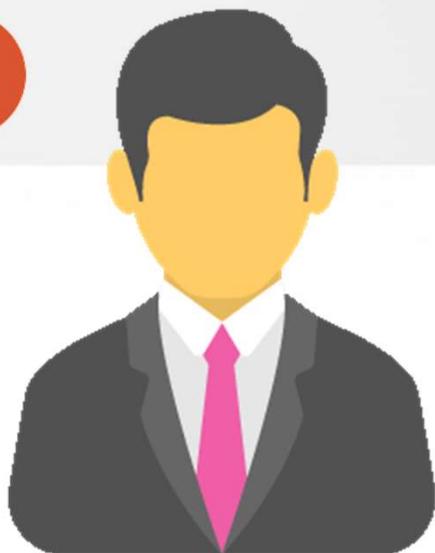
3 CLAVES PARA EMPRENDER CON ÉXITO

Detengámonos un momento

**LA VENTA:
HAGAMOS UN ANÁLISIS
MÁS OBJETIVO**

3 CLAVES PARA EMPRENDER CON ÉXITO

¿QUÉ OCURRE?



EMPRESA



MERCADO



3 CLAVES PARA EMPRENDER CON ÉXITO

¿YA CONVENCIDO?



PROVEEDOR

Vendedor



CLIENTE



3 CLAVES PARA EMPRENDER CON ÉXITO

¿Por qué COMUNICACIONAL?



EMPRESA



ANTES DE LA **VENTA**:
NOS COMUNICAMOS
PARA CONVENCER

3 CLAVES PARA EMPRENDER CON ÉXITO

¿Por qué COMUNICACIONAL?



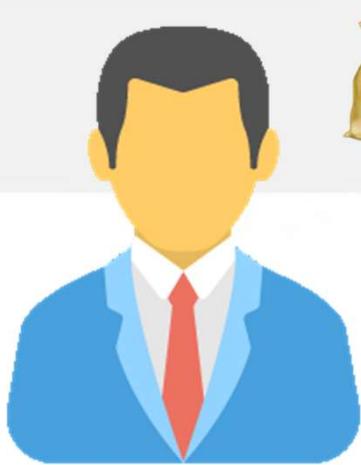
PROVEEDOR



DESPUÉS DE LA **VENTA:**
NOS COMUNICAMOS
PARA FIDELIZAR

3 CLAVES PARA EMPRENDER CON ÉXITO

¿Por qué una **CONSECUENCIA?**



MERCADO



- EL MERCADO **SIEMPRE ESTÁ COMPRANDO.**
- SITU **COMUNICACIÓN** HA SIDO CONVINCENTE, **TE COMPRARÁ A TI.**

¿Y LA TRANSACCIÓN COMERCIAL?

- OCURRE CUANDO EL CLIENTE TOMA LA **DECISIÓN DE COMPRAR.**
- MARCA EL CAMBIO DE **POSIBLE CLIENTE A CLIENTE REAL.**
- SUCEDE EN **CUALQUIER CANAL.**

3 CLAVES PARA EMPRENDER CON ÉXITO

RESUMIENDO:

**LA VENTA ES UNA CONSECUENCIA
NATURAL DEL PROCESO DE
COMUNICACIÓN QUE NACE ENTRE
EMPRESA Y MERCADO.**

¿Cuál es tu tarea principal entonces?

**COMUNICARTE DE FORMA
CONVINCENTE.
GANAR LA CONFIANZA.
ANTES Y DESPUÉS.**

3 CLAVES PARA EMPRENDER CON ÉXITO

EL PLAN DE VENTAS

**¿CÓMO HACER UNO
PARA TU PROYECTO
EMPRENDEDOR?**

3 CLAVES PARA EMPRENDER CON ÉXITO

¿TIENES UN PLAN?

PLAN DE NEGOCIOS

PLAN DE MARKETING

PLAN DE VENTAS

3 CLAVES PARA EMPRENDER CON ÉXITO

LO PRIMERO:

**TODOS PLAN DE VENTAS
DEBE TENER UNA META**

3 CLAVES PARA EMPRENDER CON ÉXITO

¿Cómo deben ser las metas?

- **ESPECÍFICAS:** VENDER MÁS VS. “X”
- **MEDIBLES.**
- **ALCANZABLES Y REALISTAS.**
- **RELEVANTES PARA TU PROYECTO.**
- **FECHA LÍMITE:** ¿PARA CUANDO?

¿Qué áreas debe cubrir tu PLAN DE VENTAS?

- **CAPTACIÓN DE Nuevas COMPRAS**
- **FIDELIZACIÓN DE LOS ACTUALES**
- **VENDER MÁS AL CLIENTE ACTUAL**
- **CONSEGUIR VENTAS REFERIDAS**
- **REACTIVAR A LOS INACTIVOS**
- **RECUPERAR A LOS PERDIDOS**

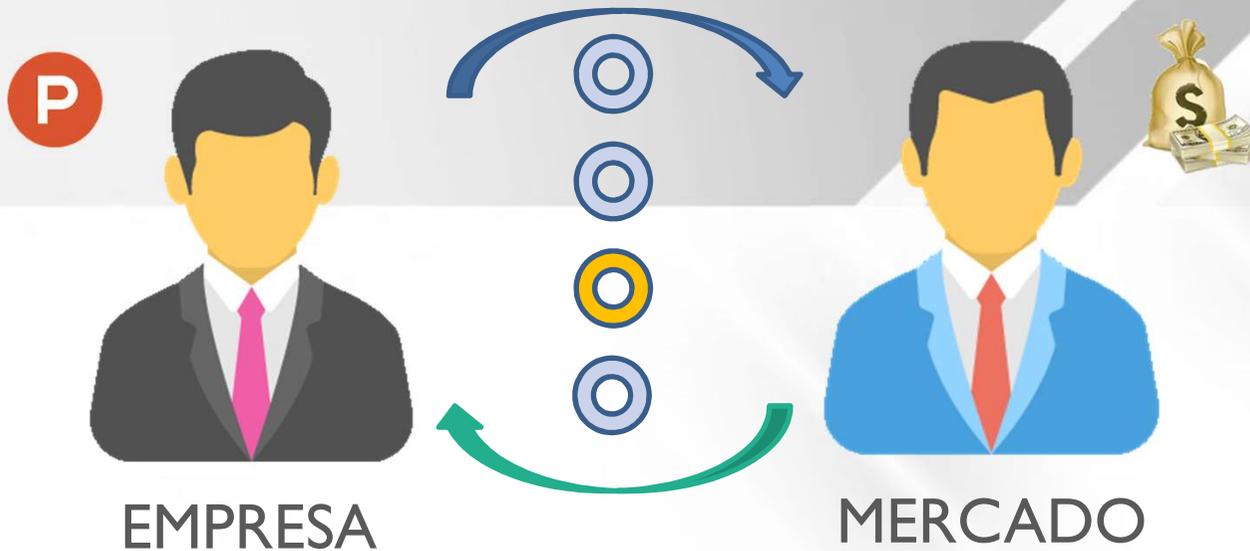
3 CLAVES PARA EMPRENDER CON ÉXITO

Finalmente

**¿CÓMO HACES PARA
PONER TU PROCESO
COMERCIAL EN MARCHA?**

3 CLAVES PARA EMPRENDER CON ÉXITO

RECUERDA EL PROCESO



3 CLAVES PARA EMPRENDER CON ÉXITO

ACLARANDO TUS DUDAS



3 CLAVES PARA EMPRENDER CON ÉXITO

¡GRACIAS
POR LA OPORTUNIDAD!



3 CLAVES PARA EMPRENDER CON ÉXITO

www.joelpintoromero.com

joel@joelpintoromero.com

