

Los **7** pecados capitales de la venta



...o cómo evitar
los errores más frecuentes
a la hora de vender

En este charla me gustaría compartir contigo...

... cómo puedes hacer

HOY

un pequeño ajuste en
tu forma de vender

y dar un **gran**

IMPULSO

a tu proyecto



¿Quién soy... y por qué puedo ayudarte?

Mi nombre es Isabel Anthony Torres.

Soy licenciada en Medicina y Cirugía.
En 2006 abrí mi primer negocio propio.

En **Se Ese Uno** trabajamos con autónomos y dueños de pymes - ayudándoles a conseguir más clientes y más ventas mediante formaciones de habilidades de marketing, ventas y comunicación.



PECADO CAPITAL NR. 1

**RESISTIRSE A LA PROMOCIÓN
Y LA VENTA**

¿La venta es algo
que le haces a
alguien o algo
que haces para
alguien?





**En el deporte el
objetivo es ¡VENCER!**
= Uno gana y otro pierde

**En la venta el
objetivo es ¡GANAR!**
= Los 2 ganan

PECADO CAPITAL NR. 2

INTENTAR VENDER A CUALQUIERA

¿Por qué no has de trabajar con cualquiera?

PORQUE NO TODOS LOS
CLIENTES SON CORRECTOS
PARA TI...

NI TÚ ERES CORRECTO
PARA TODOS LOS CLIENTES



¿Cómo puedes tú identificar a tus clientes ideales?

Define...

1. quiénes son los que más se benefician de tu producto o servicio
2. quiénes son los que más dispuestos están a pagar por él



PECADO CAPITAL NR. 3

**CONVENCER EN VEZ DE
PERSUADIR**

¿Cuál es la diferencia entre convencer y persuadir?

**bla,
bla,
bla!**



¿Por qué es importante persuadir en vez de convencer?

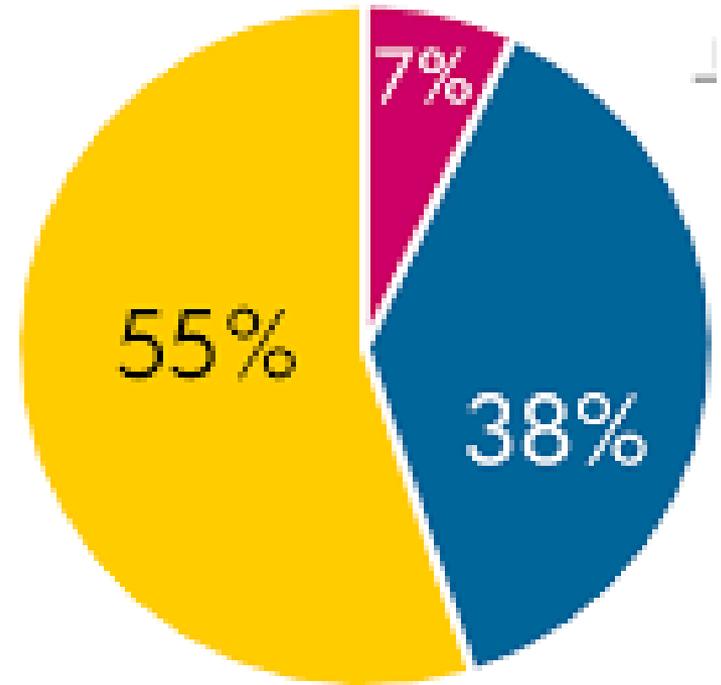


PECADO CAPITAL NR. 4

CENTRARTE EN LAS PALABRAS

Tu impacto en la venta es...

- 7% palabras
- 38% tonalidad
- 55% lenguaje corporal



PECADO CAPITAL NR. 5

HACER EL 95% DEL CAMINO

Si has conseguido el
interés y la confianza
de la otra persona...

...es un **CRIMEN** no
cerrar la venta.



PECADO CAPITAL NR. 6

NO GESTIONAR LAS OBJECIONES

EL MEJOR CIERRE

CUANDO EL CLIENTE DUDA,
TU TRABAJO ES **AYUDARLE**
A TOMAR UNA BUENA
DECISIÓN.



PECADO CAPITAL NR.7

**NO MANTENER EL CONTACTO
CON LOS CLIENTES**

**TRAS EL PRIMER
CONTACTO
ENCUENTRA FORMAS
DE SEGUIR DANDO
VALOR.**



HACER SEGUIMIENTO TE DA BENEFICIOS CLAROS

- ✓ MÁS VENTAS FUTURAS
- ✓ CONVERTIR A CLIENTES EN EMBAJADORES
- ✓ CONSEGUIR IDEAS PARA MEJORAR
- ✓ TENER SU AYUDA PARA CREAR NUEVOS PRODUCTOS O SERVICIOS
- ✓ OBTENER TESTIMONIOS
- ✓ ETC



Recuerda:

**VENDER ES FÁCIL
CUANDO SABES
CÓMO**

**¿QUIERES MI
AYUDA
PARA LLEVAR TU
NEGOCIO
AL SIGUIENTE
NIVEL?**

LA FÓRMULA DE VENTAS

**Fecha: 27, 28 y 29 Noviembre
Lugar: Barcelona**

¡Llámanos y te informaremos!

93 178 24 45

¡MUCHAS GRACIAS!