



muchísimas
GRACIAS por
TODA vuestra
ATENCIÓN



www.sergioayalaciment.com
www.sacservicios.com

ayalaciment@gmail.com
618.922.878



...
...
...

E=C+R

J
O
L
O
C
C
P
O
F

o
o
o
o



VENDO TODO LO QUE QUIERO...



10. soñar

9.



8. controlo
TODAS
las objeciones

7. comienzo la venta
sin quitarme
el pijama



6.
GRADOS



5. utilizar constantemente un

dafo



caso 1
fallecida al Sr. García

¿Sr. García? ... hola buenos días soy Sergio Ayala de Sac Servicios empresa que nos dedicamos a los mensajes indicativos. El motivo de mi llamado es el de ver si podría concertar una cita con usted para conocernos, personalmente, sería aún un par de minutos.

¿Dónde le vendría bien que me pasara, está tarde o mañana por la mañana por su despacho?

1. lo dice al pero está muy ocupado, no tengo tiempo.
2. mira, tengo muchas cosas ocupando un momento.
3. disculpe la información, si ESO ya le faltaba.
4. NO ME INTERESA.

caso 2
fallecida a secretaria

hola buenos días, soy Sergio Ayala de Sac Servicios, ¿me podría pasar con el Sr. García?

(música horrible)
Un momento le paso ...

1. en estos momentos no puede atenderle.
2. pásame la información y SI ESO!!!

1. SALUDO INICIAL

- educación, cortesía y SONRISA
- saludo corto y presentación corta. "Hola buenos días, soy Sergio Ayala de SAC SERVICIOS."
- ENTREGO LA TARJETA DE PRESENTACIÓN
- Encuentro que hemos concertado la visita por teléfono, "¿cómo va le comento por teléfono el día día completamente quería conocerle personalmente, sería un par de minutos."

2. TRANSICIÓN

- momento de crear empatía
- cuidar la postura corporal.
- cuidar la prosodia.
- hacer los cosas de forma ordenada.
- basar en las silencias inconfortables.
- llevar las riendas de la conversación.

3. EXPOSICIÓN

- presentación de la empresa.
- presentación sencilla de productos.
- presentación de 1-2 productos estrella.
- escuchar activas.
- preguntas abiertas.
- hablar del precio de una forma segura y directa.
- el fin de la visita no es una primera visita sino una SEGUNDA VISITA. Conectar una segunda visita.

4. DESPEDIDA

- agradecerlos el interés prestado.
- utilizarlos su nombre.
- siempre contenido.
- firmeza y coherencia.



VENDO TODO LO QUE QUIERO...

“mis claves del éxito comercial
con la que está cayendo”

foro
Creación de
empresas

CEEI
VALENCIA
CENTROS EUROPEOS DE
EMPRESAS INNOVADORAS

Organizado por:

CEEI
CASTELLÓN
CENTROS EUROPEOS DE
EMPRESAS INNOVADORAS

Financiado por:

GENERALITAT
VALENCIANA

iVACE

UNIÓN EUROPEA
Fondo Europeo de
Desarrollo Regional
Una manera de hacer Europa





YouTube



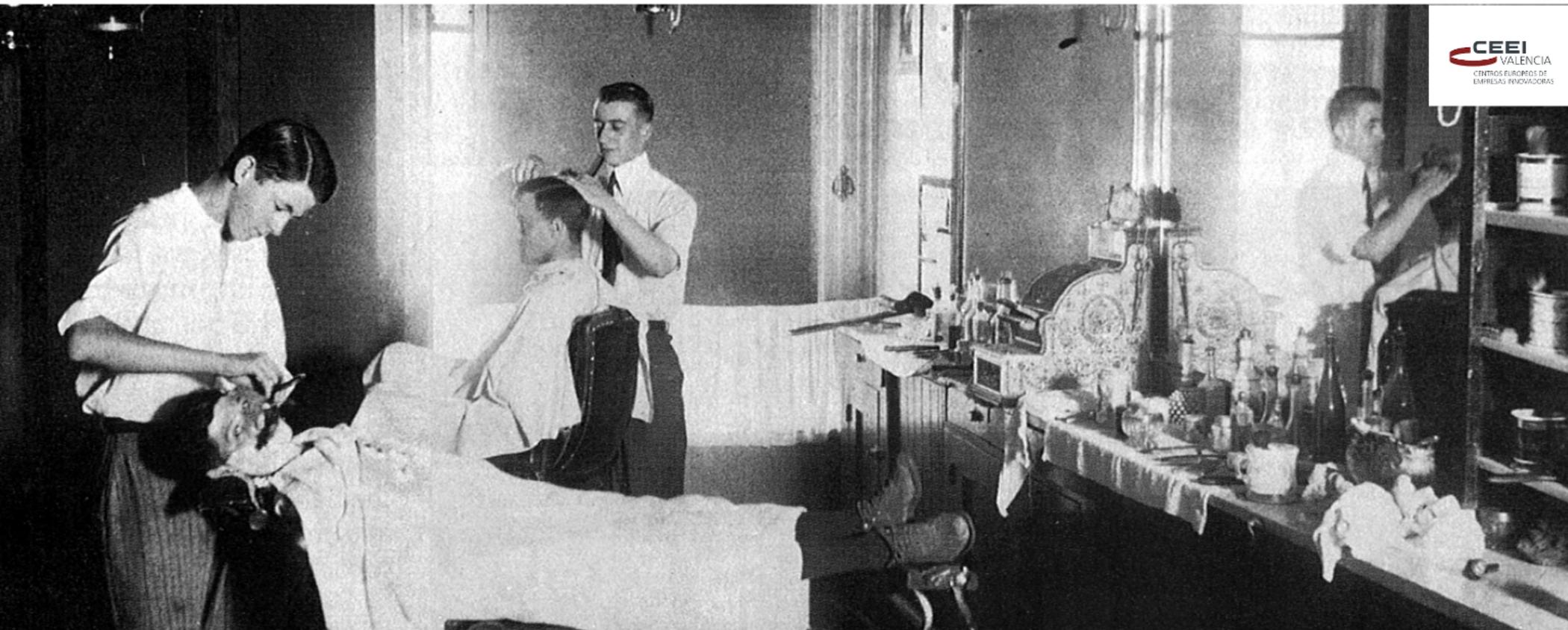
$$E = C + R$$



BARBERIA



CEEI
VALENCIA
CENTROS EUROPEOS DE
EMPRESAS INNOVADORAS





vevo

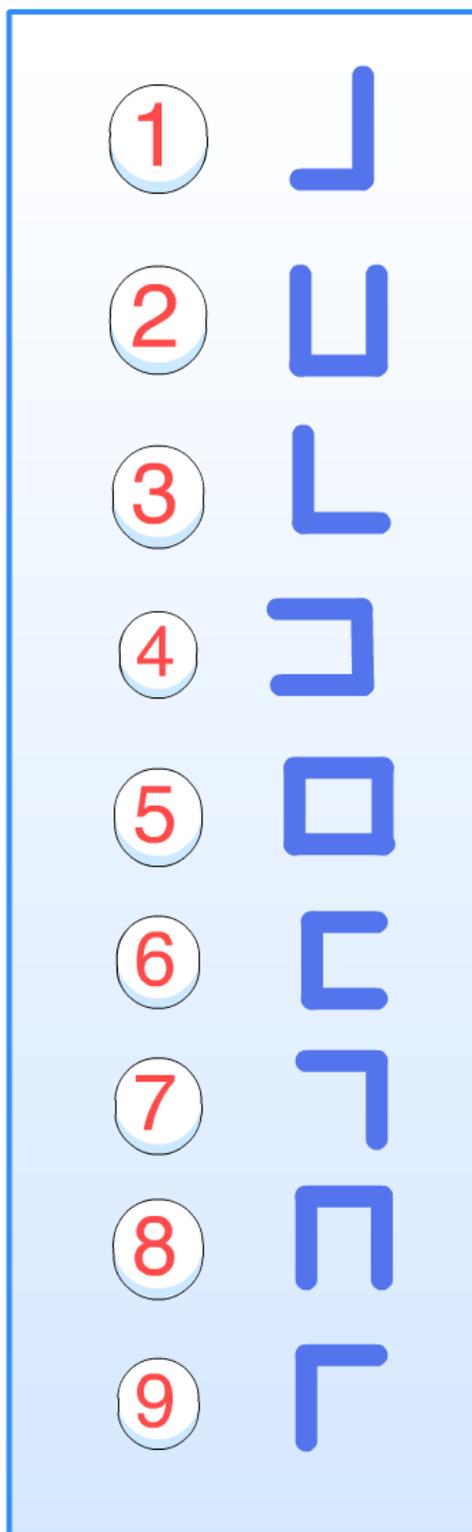
Vídeo musical [editar]

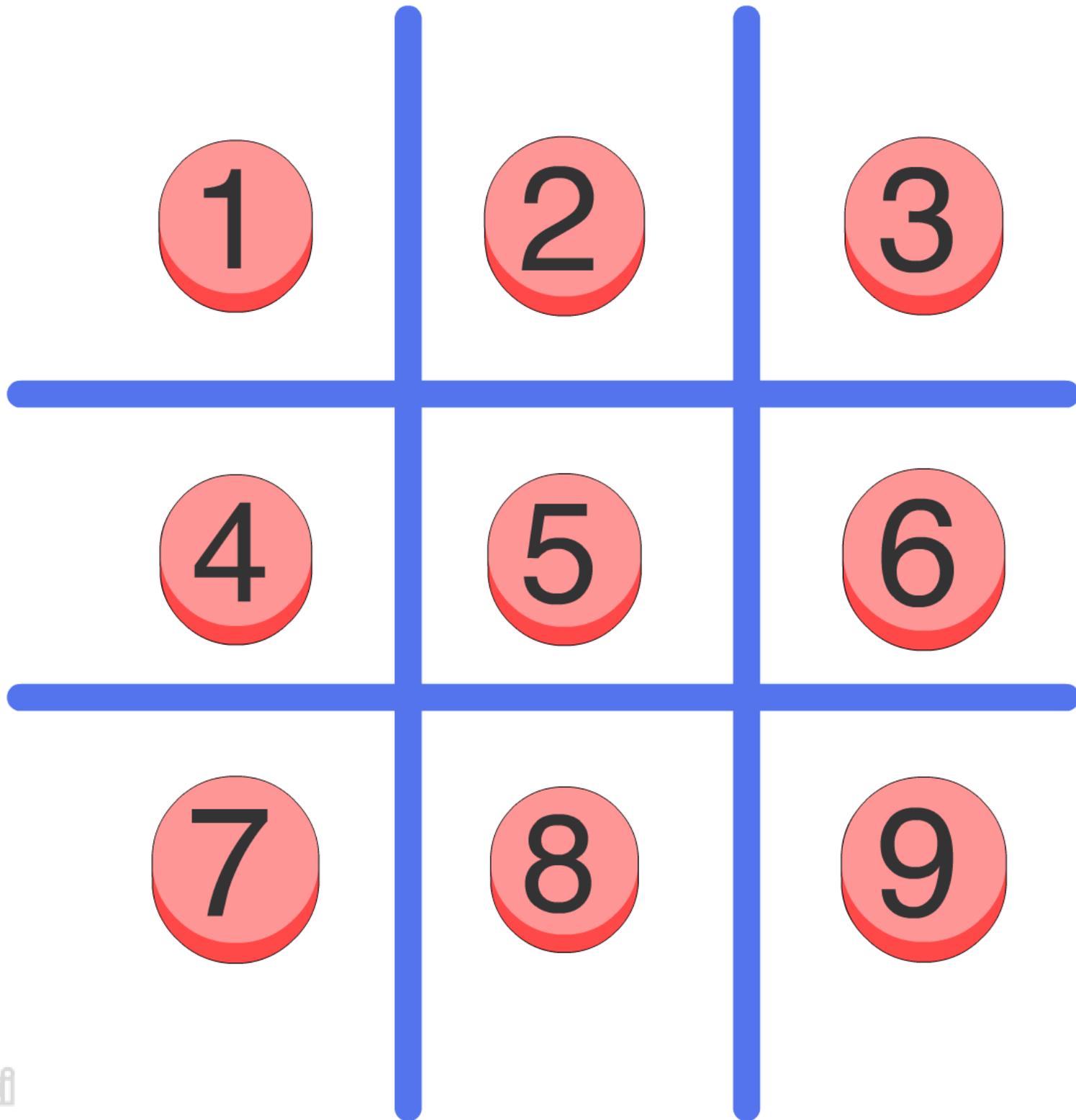
El vídeo musical de la canción fue elaborado por la banda bailando en de [cintas de correr](#) en movimiento. Lo dirigió Trish Sie, la hermana de Damián, que también había dirigido el vídeo "*A million ways*". Hicieron un total de 17 intentos para hacerlo perfectamente. Como en el vídeo de la banda de "A Million Ways", [Tim Nordwind](#) sincroniza los labios interpretando la voz de [Damián Kulash](#), siguiendo el formato de la coreografía de la canción "CCC-Cinnamon Lips", en la que Tim canta. El vídeo se estrenó en [YouTube](#) el [31 de julio](#) de 2006. [En marzo de 2010](#), había sido visto más de 50 millones de veces, pero el vídeo fue tomado abajo y repostado y ahora en la actualidad tiene más de 10 millones de visitas. Se estrenó en el [Top 20 Countdown](#) de [VH1](#) ese mismo día. [OK Go realizó el baile en vivo en los MTV Video Music Awards de 2006.](#)

El vídeo musical ganó el [premio Grammy](#) el año siguiente como "Mejor Vídeo Musical Versión Corta" y los premios de YouTube 2006 en la categoría "Vídeo creativo". En [julio de 2011](#), el vídeo musical fue nombrado uno de "[Los 30 de todos los tiempos mejores vídeos musicales](#)" por la revista [Time](#).

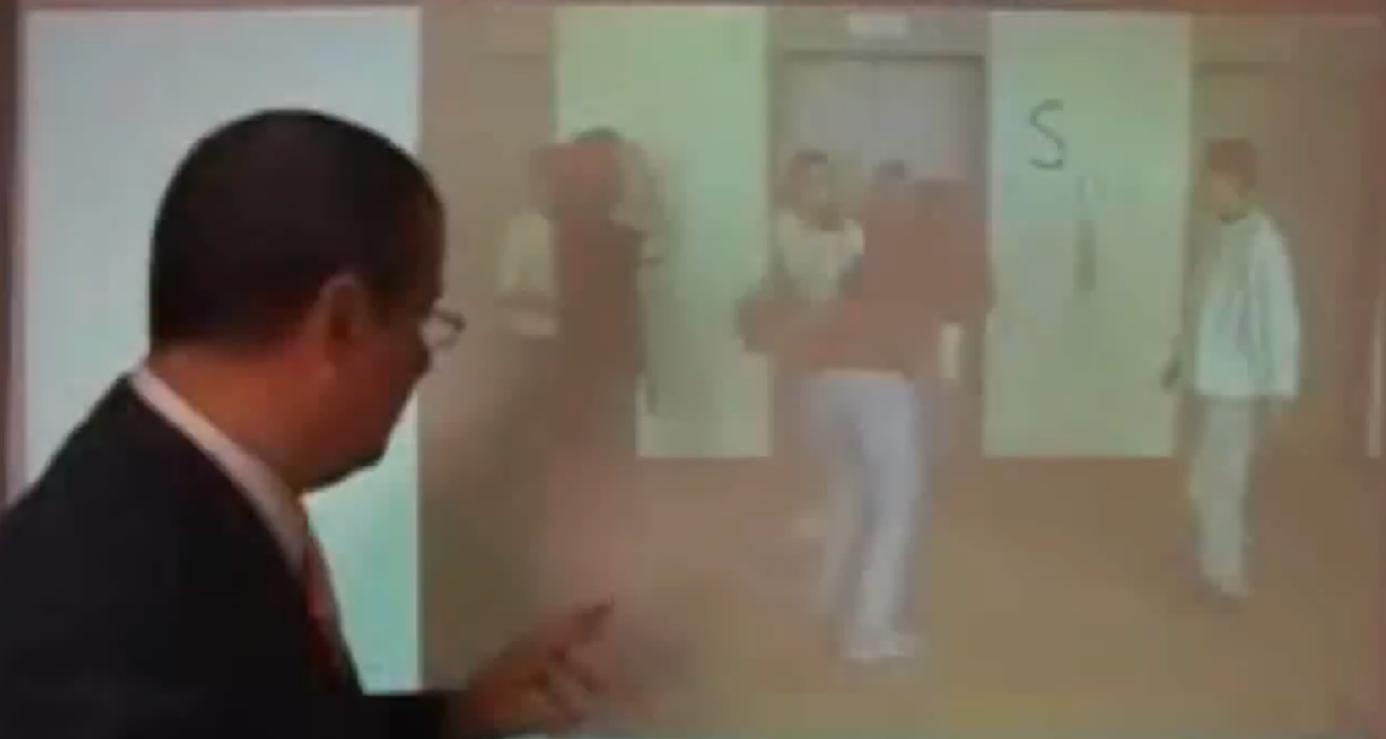
Otros medios [editar]

- El vídeo es imitado por [Los Simpson](#) y por los dibujos animados "hados padrinos"
- El tema es parte de la temporada 6 estreno de la serie de comedia estadounidense, [Scrubs](#).
- También fue ofrecido en el videojuego [Rock Band](#).





Caso Práctico nº 110: EL GORILA 2009



CASO PRÁCTICO Nº110: EL GORILA 2009

(29/12/2008) - Copyright Noteges.com 2008

www.notege.com

**sergio
ayala
climent**



**licenciado en derecho
administrador de fincas
comercial a saco
incompetente
empresario**

**campeón
del mundo
ajoaceite**



**sergio
ayala
climent**



**licenciado en derecho
administrador de fincas
comercial a saco
incompetente
empresario**

**campeón
del mundo
ajoaceite**



mis 10

PROPIAS
claves de

EXITO



MAXIMÍSIMA importancia labor comercial



SE OFRECE
puesto de
trabajo a
COMERCIAL
soldador

REF. 64/14

www.sacservicios.com



HIPOTECA
PERSONAL
ENERGIA
DIETAS
SEGUROS
MATERIAL ADMINISTRACION



pesado
pelota
cansino
hipócrita
interesado
mentiroso
inoportuno
estafador



1. MAXIMÍSIMA importancia labor comercial



se OFRECE
puesto de
trabajo a
COMERCIAL
soldador

REF. 64/14

www.sacservicios.com

CEEI
VALENCIA
CENTROS EUROPEOS DE
EMPRESAS INNOVADORAS

2. simplemente caer bien

comunicación + empatía

COMUNICACIÓN VERBAL

adaptar nuestras palabras
comprobar que nos ha entendido
frases sencillas y cortas
utilizar lenguaje positivo
llevar las riendas de la conversación

COMUNICACIÓN NO VERBAL

sonrisa
mirada
gestos
imagen personal
motivación
escucha





2. simplemente caer bien

comunicación + empatía

COMUNICACIÓN VERBAL

adaptar nuestras palabras
comprobar que nos ha entendido
frases sencillas y cortas
utilizar lenguaje positivo
llevar las riendas de la conversación

COMUNICACIÓN NO VERBAL

sonrisa
mirada
gestos
imagen personal
motivación
escucha

2. simplemente caer bien

comunicación + empatía

COMUNICACIÓN VERBAL

adaptar nuestras palabras
comprobar que nos ha entendido
frases sencillas y cortas
utilizar lenguaje positivo
llevar las riendas de la conversación

COMUNICACIÓN NO VERBAL

sonrisa
mirada
gestos
imagen personal
motivación
escucha

2. simplemente caer bien

comunicación + empatía

COMUNICACIÓN VERBAL

adaptar nuestras palabras
comprobar que nos ha entendido
frases sencillas y cortas
utilizar lenguaje positivo
llevar las riendas de la conversación

COMUNICACIÓN NO VERBAL

sonrisa
mirada
gestos
imagen personal
motivación
escucha



buen profesional
alto nivel económico
seguro de mi mismo
buen nivel cultural
cuidado por mi imagen
conservador
casado
+/- 25 años

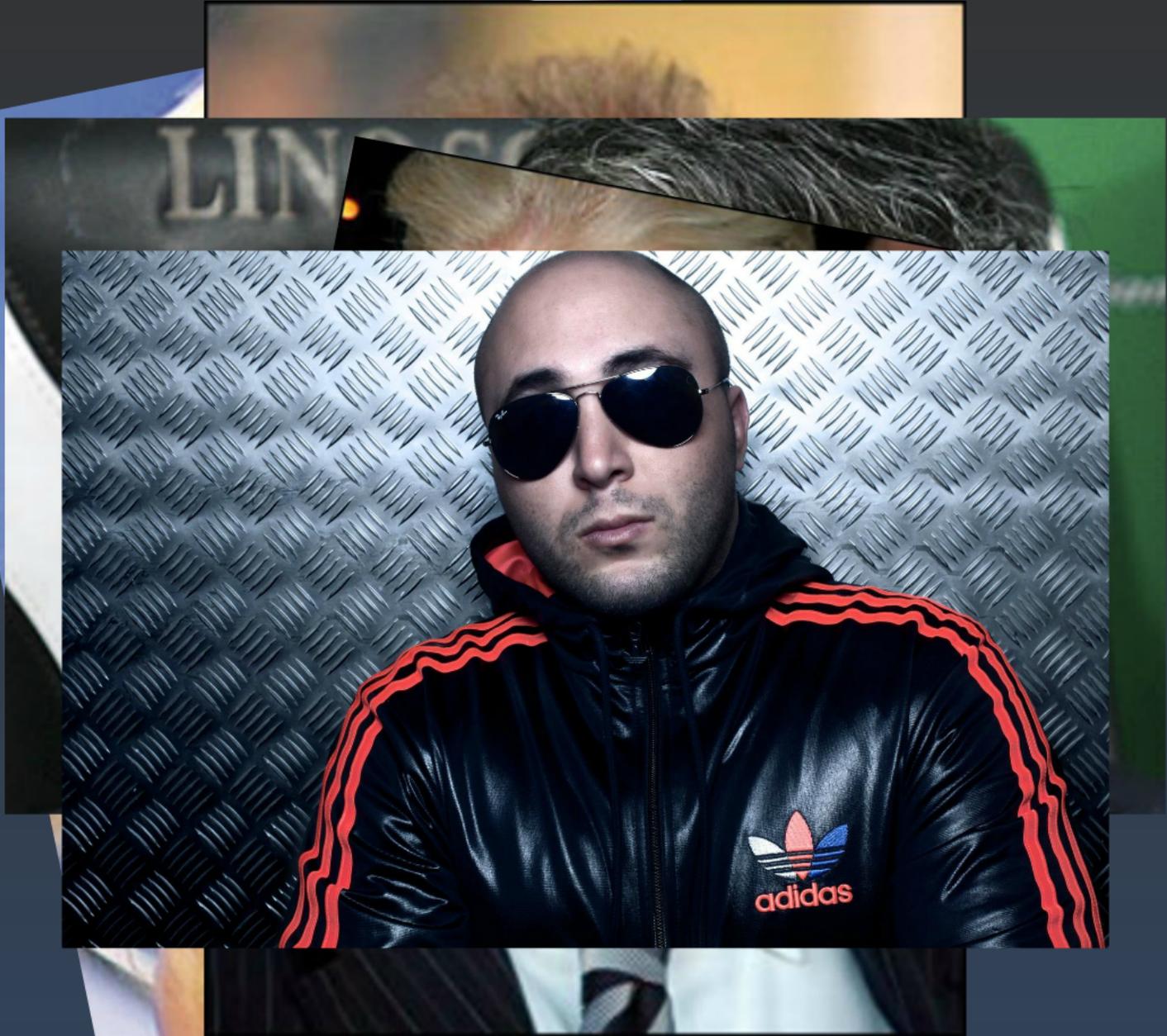


inseguro
descuidado
justito nivel cultural
más justito nivel económico

mochilero
inconsciente



TELECINCO



2. simplemente caer bien

comunicación + empatía

COMUNICACIÓN VERBAL

adaptar nuestras palabras
comprobar que nos ha entendido
frases sencillas y cortas
utilizar lenguaje positivo
llevar las riendas de la conversación

COMUNICACIÓN NO VERBAL

sonrisa
mirada
gestos
imagen personal
motivación
escucha





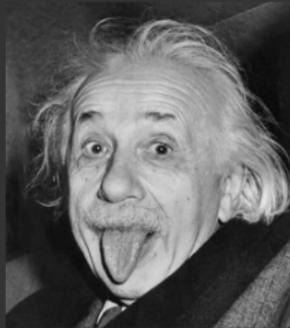
C.O.

coeficiente de optimismo

OPTIMISTA SIMPLE



OPTIMISTA INTELIGENTE



NEGATIVO



CENIZO



2. simplemente caer bien

comunicación + empatía

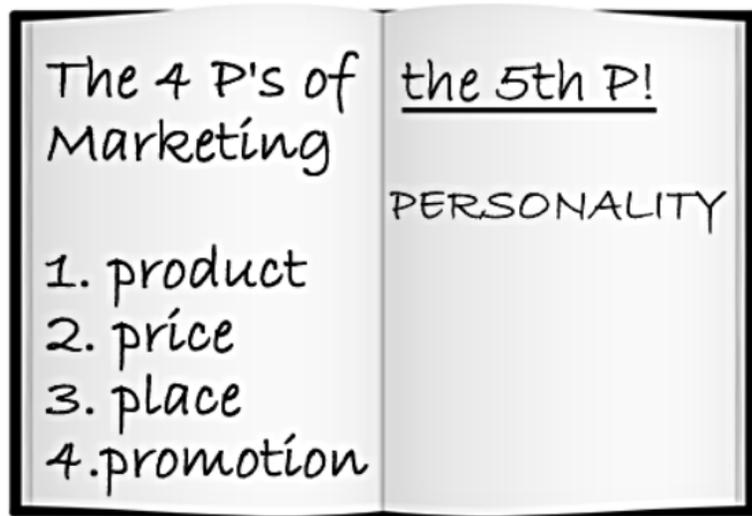
COMUNICACIÓN VERBAL

adaptar nuestras palabras
comprobar que nos ha entendido
frases sencillas y cortas
utilizar lenguaje positivo
llevar las riendas de la conversación

COMUNICACIÓN NO VERBAL

sonrisa
mirada
gestos
imagen personal
motivación
escucha

3. relativizar las 4 P's del marketing.



V.A.P

4.

siempre: PLAN A. PLAN B, PLAN C ...



5. utilizar constantemente un

dafo



DAFO

FORTALEZAS

- Muy emprendedor, no tengo miedo.
- Seguro de mis posibilidades.
- No tengo rutina.
- Buen nivel de estudios.
- Capacidad para comunicar.
- Alto coeficiente de optimismo.
- Ninguna actividad ni responsabilidad.
- Alta inteligencia emocional.
- Buen trato con la gente.

DEBILIDADES

- Poca inteligencia racional.
- Me aburre de hacer cosas por lo mismo.
- Muy inestable.
- Bajo nivel inglés.
- " " informática/tecnología.
- No \$.
- No experiencia en vida concreta.
- No tengo contactos importantes.
- Tiempo limitado.

OPORTUNIDADES

- Mucho trabajo de casual.
- Muchos cursos formación gratuitos.
- Viaje baratos.
- Mucho trabajo mecánica y construcción.
- Mucho trabajo en formación.
- Internet como negocio.
- Formación no presencial.

Est. FO - Usar Fort. para aprovechar Oport.

- 1) BUSCARME TRABAJO COMERCIAL "YA" PARA \$ RÁPIDO.
- 2) NECESITO FORMACIÓN & M/P EN:
 | - TECNOLOGÍA
 | - FORMACIÓN
- 3) MONTAR NEGOCIO POR INTERNET QUE NO ME PIDA \$.

Est. DO - Venir Deb. aprovechando Oport.

- 1) DARME A CONOCER TODO LO QUE PUEDA CON INTERNET → para encontrar trabajo, CV, cultura, pag. web personal, blog, libro, ...
- 2) FORMACIÓN NO PRESENCIAL < inglés contabilidad.

AMENAZAS

- Locales muy caros.
- Mucha competencia en todos los sectores.
- Neces. de conoci. técnico lógico.
- Neces. de mucho dinero.
- Neces. de inglés.

Est. FA - Usar Fort. para evitar Amenazas

- 1) NO TENGO EXP. PERO ME PUEDO FORMAR, NECESITO TÍTULOS
- 2) UTILIZAR MI CAPAC. EMOCIONAL FRENTE A LA RACIONAL

Est. DA - Reducir Debil. y evitar amenazas.

DADO QUE NO TENGO \$ Y LOS LOCALES SON MUY CAROS NECESITO:

- 1º) ENCONTRAR TRABAJO
- 2º) MONTAR ALGO X INTERNET.



6. siempre trabajar en zonas calientes



7. comienzo la venta

sin quitarme
el pijama



8. control

TODAS
las objeciones

caso 1

llamada al Sr. García.

¿Sr. García? ... hola buenos días soy Sergio Ayala de Sac Servicios empresa que nos dedicamos a los montajes industriales. El motivo de mi llamada es el de ver si podría concertar una cita con Usted para conocernos personalmente, serán sólo un par de minutos.

¿Cuándo le vendrá bien que me pasara, esta tarde o mañana por la mañana por su despacho?

1. lo siento pero estoy muy ocupado,
no tengo tiempo.

2. mire, llevo muchos años trabajando
con otro proveedor

3. pásame la información y SI ESO ya
le llamaré.

4. NO ME INTERESA

caso 2

llamada a secretaria

hola buenos días, soy
Sergio Ayala de
Sac Servicios, ¿me podría
pasar con el Sr. García?

(música horrible)

Un momento le paso ...



1. en estos momentos no puede atenderle.
2. paseme la información y SI ESO!!!



1. SALUDO INICIAL

- educación, cortesía y SONRISA.
- saludo corto y presentación corta. "hola buenos días, soy Sergio Ayala de SAC SERVICIOS.
- ENTREGO LA TARJETA DE PRESENTACIÓN.
- Recordemos que hemos concertado la visita por teléfono. "como ya le comenté por teléfono el otro día simplemente quería conocerle personalmente, serán un par de minutos..."

2. TRANSICIÓN

- momento de crear empatía.
- cuidar la postura corporal.
- cuidar la proxémica.
- hacer las cosas de forma ordenada.
- huir de los silencios incómodos.
- llevar las riendas de la conversación.

3. EXPOSICIÓN



3. EXPOSICIÓN

- presentación de la empresa.
- presentación familias de productos.
- presentación de 1/2 productos estrella.
- escucha activa.
- preguntas abiertas.
- hablar del precio de una forma segura y directa.
- el éxito de la visita no es una primera venta sino una **SEGUNDA VISITA**. Concertar una segunda visita.

4. DESPEDIDA

- agradecemos el interés prestado.
- utilizamos su nombre.
- siempre sonriendo.
- primacía y recencia.

8. control

TODAS las objeciones

9.

CREATIVIDAD



312001 323
5546 DE31

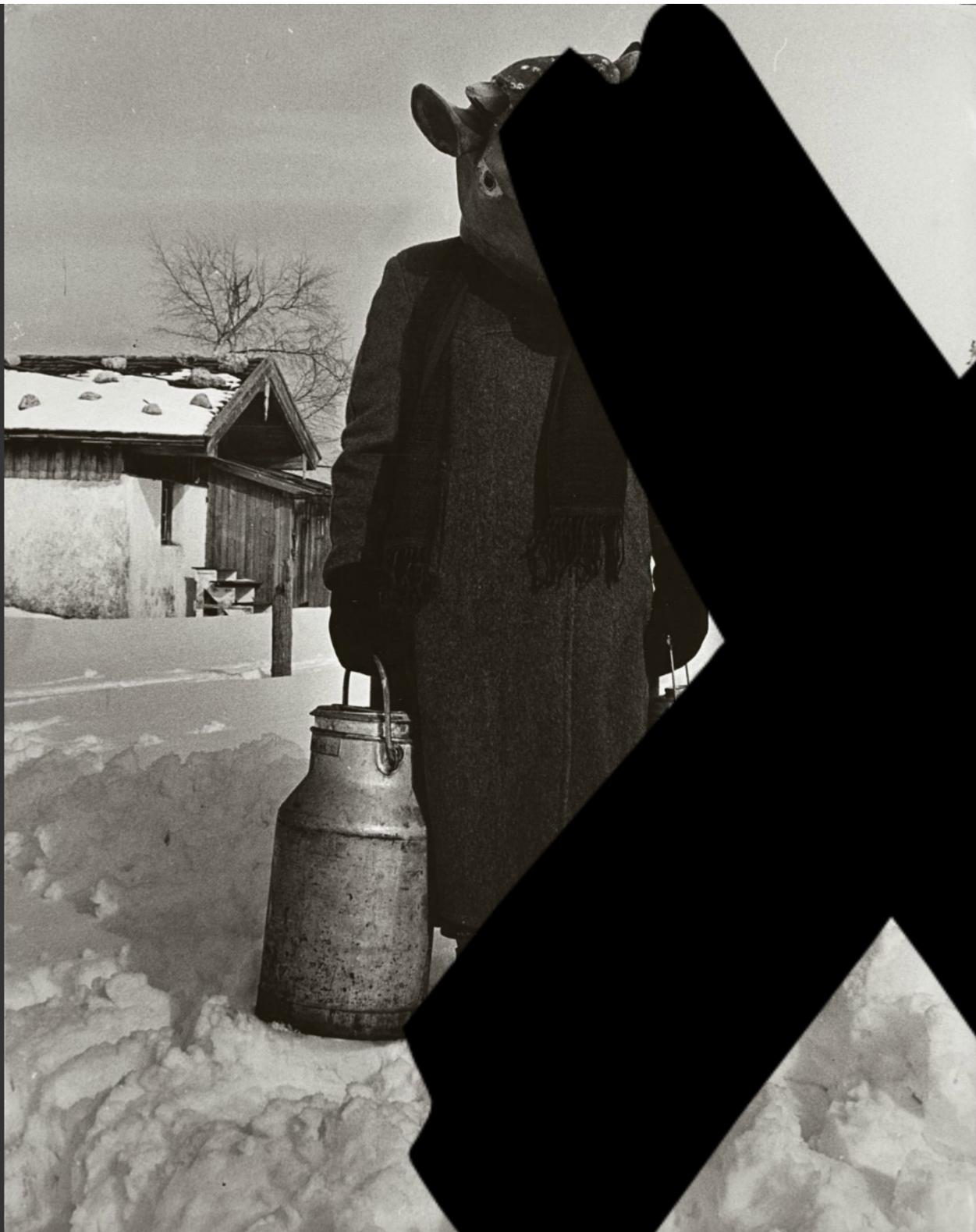






10. soñar



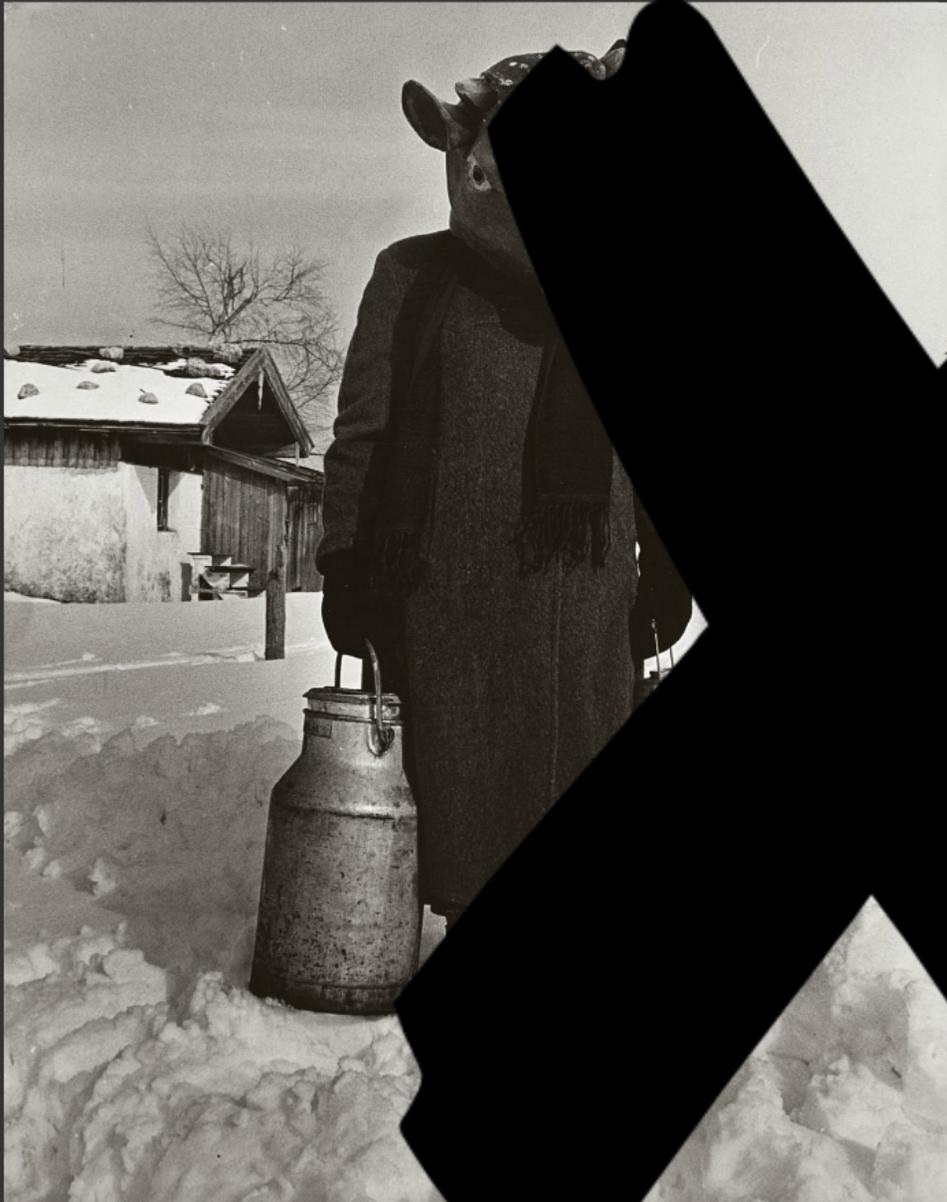


había
ca

do esc
evos qu

on el dine
daría ha
erlo...

nt



había una vaca, que emprendió
caminar con sus dos lecheras

El mercado empezó a soñar.

Entonces vendía a buen precio su leche, y
con ese dinero, compraría 5 polluelos.

Cuando esos polluelos crecieran obtendría
unos cerditos que vendería a buen precio

Con el dinero se compraría un cerdito al que
dejaría hasta que engordara y lograra
venderlo...

Tanto soñó, tanto soñó, que tropezó y
se esparció.

La moraleja: no anheles el bien
que no es el del presente que es



muchísimas
GRACIAS por
TODA vuestra
ATENCIÓN



www.sergioayalaciment.com
www.sacservicios.com

ayalaciment@gmail.com
618.922.878



#sayacli

