

LECCION 2

CURSO DIGITAL

EL VENDEDOR EXCELENTE

J O N N Y M A R T I N E Z

LA UNION DE NUESTRA PROFESION
Y NUESTRO HUMANISMO

CONTENIDO

Lección 1

El papel del vendedor en la sociedad
Necesidades y motivación del consumidor
La labor de un vendedor profesional
No hacer falsas promesas
Ejemplo con Humor (Falsas promesas)
El link entre las necesidades del cliente y su producto
Cuaderno de trabajo

Lección 2

Gerente Planificador

- Estudios formales para un vendedor
- Gerenciar
- Planificar

Cuaderno de trabajo

CONTENIDO

Lección 3

Comunicador Amigo

- La ruta mental del oyente
- Los elementos de la comunicación
- Técnicas de vendedores profesionales

Lección 4

Consultor Eficaz

- Ideas extraordinarias
- Creatividad
- Motivación

CONTENIDO

Lección 5

Líder Aprendiz

- El discípulo Zen
- Los 4 fundamentos del liderazgo
- Conciencia
- Creatividad
- Voluntad
- Amor incondicional
- El Mejor Jugador
- Cuaderno de trabajo

EL VENDEDOR EXCELENTE



- GERENTE PLANIFICADOR
- COMUNICADOR AMIGABLE
- CONSULTOR EFICAZ
- LIDER APRENDIZ

EL VENDEDOR EXCELENTE



GERENTE PLANIFICADOR

Estudios formales

Gerencia, mercadeo, publicidad finanzas, comunicación, negociación, ventas, planificación estratégica, planificación del tiempo , PNL, Inteligencia emocional, liderazgo, toma de decisiones, mejoramiento continuo.



GERENTE PLANIFICADOR

Gerencia

Poder gerenciar, su territorio, sus clientes, compañeros y hasta sus superiores. Estas técnicas le harán aprovechar los recursos disponibles, que se presumen escasos para la consecución de los objetivos propuestos.



EL VENDEDOR EXCELENTE



GERENTE PLANIFICADOR

Mercadeo

Buscar la mezcla ideal de productos. El precio mas acorde para vender más, obteniendo buena rentabilidad. Analizar los canales de distribución y las promociones.



EL VENDEDOR EXCELENTE



GERENTE PLANIFICADOR

Publicidad

Ayudar a consolidar su marca, entender el mensaje de su empresa y cumplir las promesas que se hacen a los consumidores



EL VENDEDOR EXCELENTE



GERENTE PLANIFICADOR

Finanzas

El vendedor necesita tener conocimientos básicos de finanzas, como por ejemplo los márgenes de ganancia que le permitan hacer el mejor negocio desde el punto de vista financiero.



EL VENDEDOR EXCELENTE



GERENTE PLANIFICADOR

Comunicación

Un buen vendedor es un buen comunicador, no solo debe tener coherencia, también pasión y claridad de ideas para poder transmitir el mensaje



EL VENDEDOR EXCELENTE



GERENTE PLANIFICADOR

Negociación

Es muy importante saber negociar profesionalmente y saber buscar una solución ganar – ganar.



EL VENDEDOR EXCELENTE



GERENTE PLANIFICADOR

Ventas

Vender mejor, encontrar, maneras mas rápidas y eficientes de hacer las cosas.



EL VENDEDOR EXCELENTE



GERENTE PLANIFICADOR

Planificación estratégica

Las ventas deben seguir un plan estratégico, en su esquema de objetivos, metas, estrategias y tácticas.



GERENTE PLANIFICADOR

Planificación del tiempo

El tiempo es un recurso no renovable, cada vez que gastamos un minuto, nunca mas lo tendremos, por ello es necesario utilizarlo óptimamente.



EL VENDEDOR EXCELENTE



GERENTE PLANIFICADOR

PNL

La programación neurolingüística es una técnica que permite comprender y utilizar recursos para llegar de una forma más eficiente al cliente.



EL VENDEDOR EXCELENTE



GERENTE PLANIFICADOR

Inteligencia emocional

Un vendedor trabaja con personas. Debe tener una inteligencia emocional muy fuerte. Controlar sus emociones y enfocarlas en la consecución de los objetivos, por encima de su ego y sus pasiones.



EL VENDEDOR EXCELENTE



GERENTE PLANIFICADOR

Liderazgo

Una cosa es vender y otra muy distinta es influir, el vendedor que logra hacerlo, tendrá clientes agradecidos para siempre.



EL VENDEDOR EXCELENTE



GERENTE PLANIFICADOR

Toma de decisiones

Se hace necesario tomar decisiones en forma rápida, segura y eficiente, esto solo se puede lograr estudiando formalmente los procesos para la toma de decisiones .



GERENTE PLANIFICADOR

Mejoramiento continuo

Muchas ventas se han perdido por no entender los procesos, se recomienda conocer en forma básica los modelos de mejoramiento continuo como calidad total y six sigma .



GERENTE PLANIFICADOR

Estudiar una profesión

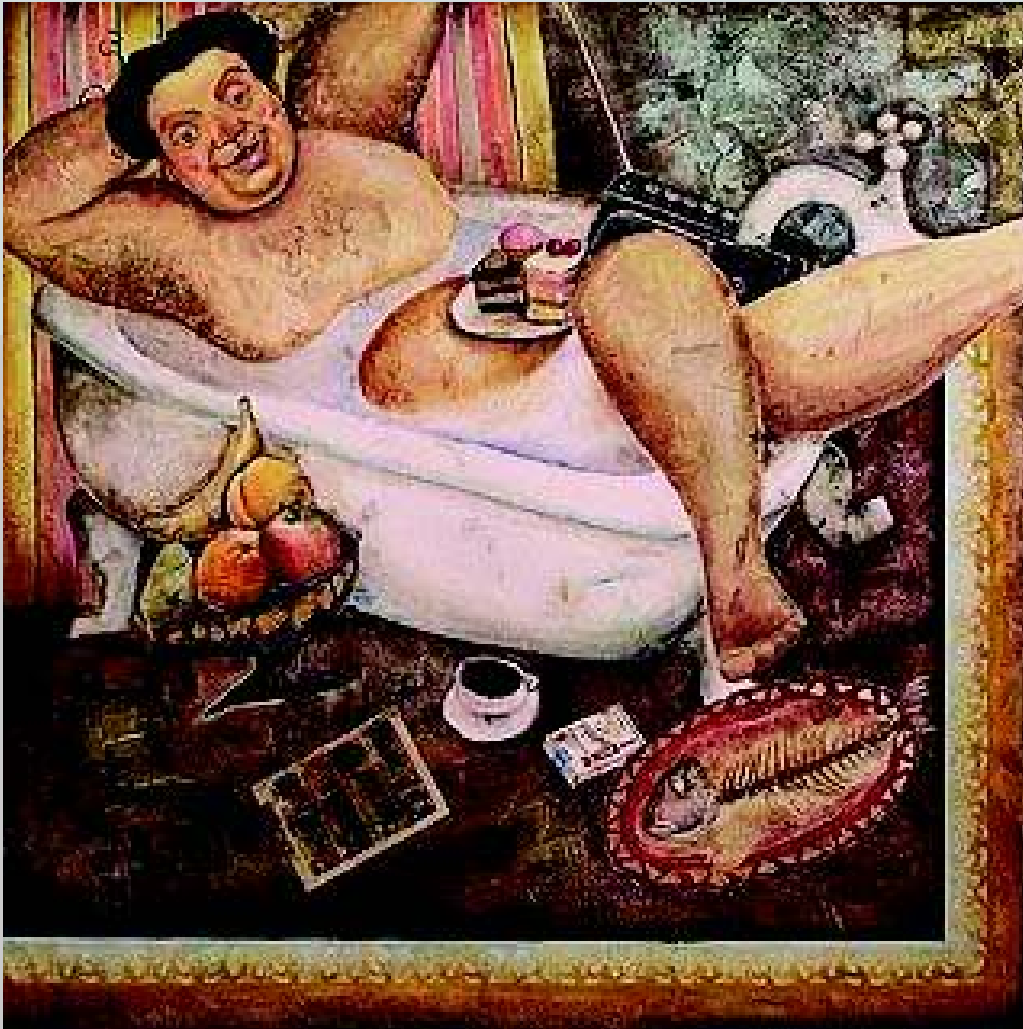
- I nivel: primaria
- II nivel: secundaria
- III nivel: universitaria
- IV nivel: Post grado
- V nivel: Doctorado
- VI nivel: Post Doctorado

Debes tratar de llegar lo mas lejos posible



GERENTE PLANIFICADOR

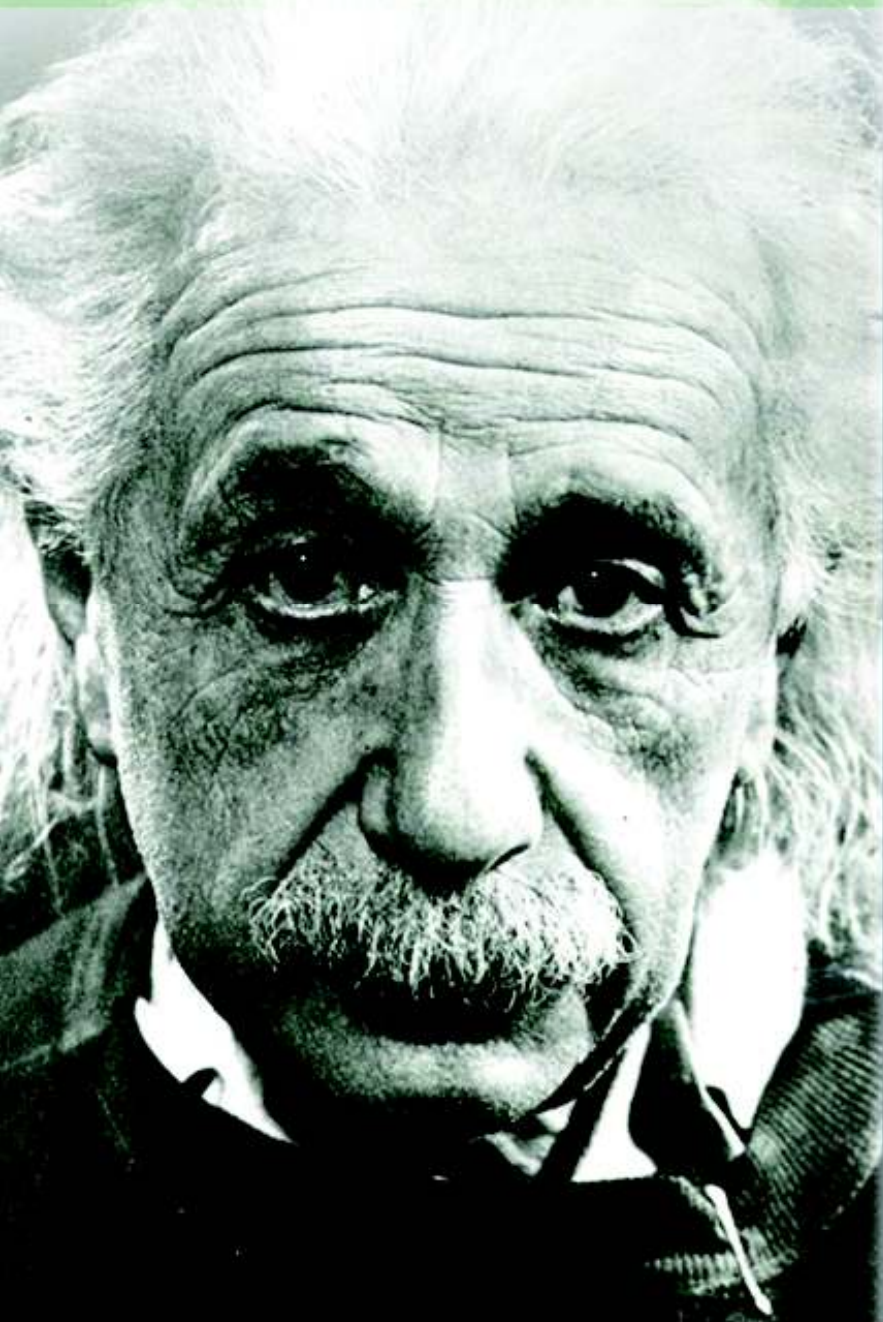
Salir de tu zona de Comodidad



Siempre debemos renovarnos y reinventarnos. Mientras mas lejos llegues, más peligrosa es la zona zona de comodidad

- LEE
- ESCUCHA
- APRENDE

EL VENDEDOR EXCELENTE



GERENTE PLANIFICADOR

El lado izquierdo del cerebro es nuestro lado lógico y matemático, donde se alojan las ciencias formales. Con el razonamos y gerenciamos.

El lado derecho es el lado creativo, intuitivo e imaginativo, aquí se desarrollan las artes y la visión del líder.

Debes desarrollar ambos hemisferios

Cuaderno de trabajo

1. Haz una lista de los conocimientos que tienes y cuales te faltan, colócale fecha al aprendizaje de estas áreas. Mientras mas rápido las adquieras, mucho mejor te va a ir en tu profesión.
2. Descarga todos los libros electrónicos que te obsequiamos en la zona de descarga. Es un muy buen inicio para aprender algunos de los temas que necesitas.
3. Observa el video numero 2 en la zona de descarga. (Se necesita código de activación para aquellas personas que adquirieron en forma de cd, los que lo adquirieron de manera online, solo tienen que entrar con email y contraseña) .
4. ¿Que cualidades le faltaban a Elvis Presley para ser una persona integral?, ¿Que cualidades tenía?

EL VENDEDOR EXCELENTE

And now, the end is near;
And so I face the final curtain.
My friend, Ill say it clear,
Ill state my case, of which Im certain.

Ive lived a life thats full.
Ive traveled each and every highway;
And more, much more than this,
I did it my way.

Regrets, Ive had a few;
But then again, too few to mention.
I did what I had to do
And saw it through without exemption

I planned each charted course;
Each careful step along the
byway,
But more, much more than this,
I did it my way.

