

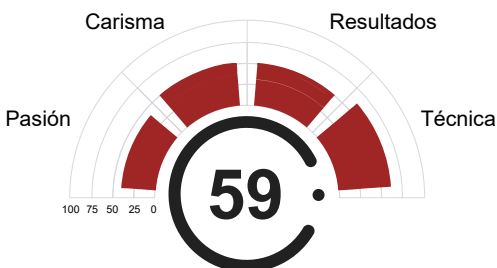


Apasionado: Por su gusto por las ventas



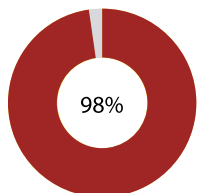
La capacidad de ventas de Paula Ejemplo es la siguiente

Capacidad y técnica de Ventas



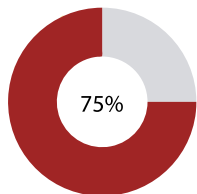
Es una persona que actúa con un elevado nivel de apasionamiento hacia las ventas, de forma carismática, algo de orientación hacia los resultados y total desconocimiento de técnicas de ventas, lo cual le permite disfrutar vendiendo, motivar al cliente y ser consciente de lograr sus metas.

Pasión por las Ventas



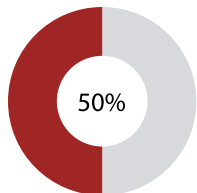
Es una persona con un nivel elevado de apasionamiento por las ventas, probablemente por ser alguien que disfruta enormemente trabajar con personas, siempre encuentra muchos estímulos externos o seguramente le agrada el reto de convencer e influenciar a los demás acerca de sus propias ideas.

Carisma en las Ventas



Su nivel de magnetismo tiende a estar por encima del promedio, debido a que probablemente su facilidad para cautivar a otras personas es algo fuerte, y por esto su capacidad para llamar la atención de los demás tiende a ser aceptable.

Resultados en las Ventas

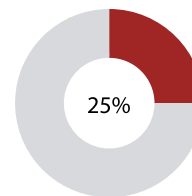


Su capacidad para actuar con orientación hacia la acción y de forma focalizada es mínima, en parte debido a que algunas veces evita asumir riesgos, actuar con firmeza o de forma ambiciosa, lo que probablemente le dificulta actuar con cierta flexibilidad, certeza o perseverancia.

Experiencia en ventas

Mi experiencia ha sido en empresas de servicios vendiendo intangibles. Me considero una persona proactiva, con orientación al resultado, y que busca por todos los medios lograr los objetivos. Conozco la venta de productos intangibles y mi experiencia ha sido siempre en estos. Llevo más de 3 años de experiencia como vendedor logrando siempre cumplir mis metas ampliamente.

Técnica de Ventas



Conoce poco acerca de técnicas de venta consultiva, ya que no tiene claro cómo vender escuchando, validando o focalizándose en las necesidades del cliente, lo cual le imposibilita lograr más y mejores cierres al tener dificultades para presentar una oferta de valor de forma más clara y convincente.



Estrategia de Ventas

70%



Prospección

92%



Acercamiento

33%



Sondeo

15%



Validación

70%



Presentación

92%



Demostración

33%



Manejo de Objeciones

15%



Propuesta de Impacto

70%



Seguimiento

92%



Cierre

33%

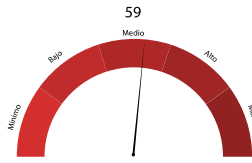


Referenciación

15%

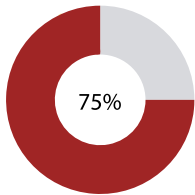


La pasión, el carisma y los resultados en ventas están relacionados con el perfil y las preferencias de la persona, mientras que la técnica y la experiencia pueden ser intervenidos en mayor medida vía entrenamiento y tiempo de trabajo.



Carisma en las Ventas

La capacidad de ventas de Paula Ejemplo es la siguiente

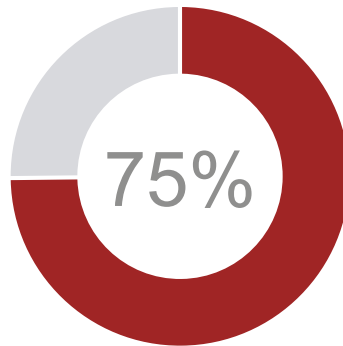


Su nivel de magnetismo tiende a estar por encima del promedio, debido a que probablemente su facilidad para cautivar a otras personas es algo fuerte, y por esto su capacidad para llamar la atención de los demás tiende a ser aceptable.

Inspiración

Los aspectos que definen el nivel de carisma son los siguientes:

- Capacidad de persuasión
- Seguridad de si mismo(a)
- Elocuencia para hablar en público
- Presencia
- Magnetismo
- Capacidad de influencia



1-¿Cuáles son las claves para hablar en público? ¿Qué virtudes comparte? ¿Qué aspectos le hacen falta para destacarse en el campo de la oratoria?



2-Lea el Libro: "Frasas que Venden" de Elmer Wheeler. [Ver Recomendación.](#)



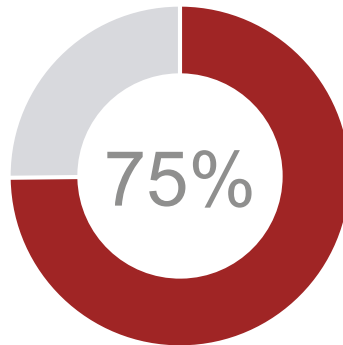
3-Capacidad de Persuasión: En 30 segundos resume una presentación en la cual especifique A-Qué vende, B-Cómo lo ha logrado, C-Cómo funciona y D-Cuáles son los beneficios.

Recomendaciones

Conexión

Los aspectos que definen el nivel de conexión con los demás son los siguientes:

- Gusto por la gente
- Sin prejuicios
- Capacidad de escucha
- Empatía
- Lenguaje no verbal
- Simpatía
- Encanto
- Conexión emocional



1-¿Si usted pudiera ver cómo gesticula y maneja su corporalidad durante la venta, cree que es la adecuada? ¿Escucha usted con el cuerpo? ¿Se conecta realmente con el cliente?



2-Lea el libro: "Psicología de ventas - Cómo vender más, más fácil y rápidamente de lo que alguna vez pensaste que fuese posible" de Brian Tracy. [Ver Recomendación.](#)



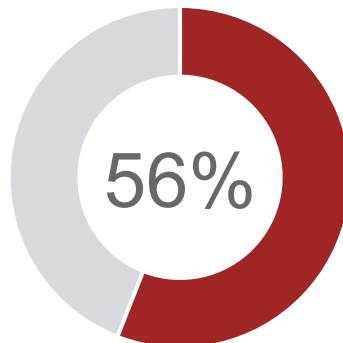
3-Empatía: Defina cuáles son los tres problemas más comunes que tienen sus clientes y cómo podrían ser solucionados logrando mayor empatía.

Recomendaciones

Confianza

Los aspectos que definen la capacidad para generar confianza son los siguientes:

- Presentación personal
- Generación de confianza
- Autocontrol
- Autenticidad
- Flexibilidad
- Sencillez
- Asertividad



1-Al vender ¿Qué tanto habla de usted y sus logros? ¿Cree que hablar de usted es bueno o malo? ¿Hasta qué punto actuar con sencillez ayuda para contarse mejor al cliente?



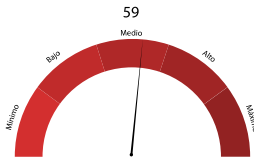
2-Lea el libro: Inteligencia Social para los Socialmente Incómodos: Una guía práctica para personas de círculos sociales dominantes Agustín R. Ruiz. [Ver Recomendación](#)



3-Autocontrol: Elabore 5 escenarios difíciles durante la venta y defina con claridad qué deberá y qué no deberá decir y en qué momento lo deberá hacer.

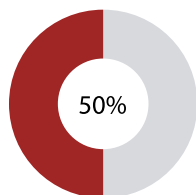
Recomendaciones

! La pasión, el carisma y los resultados en ventas están relacionados con el perfil y las preferencias de la persona, mientras que la técnica y la experiencia pueden ser intervenidos en mayor medida vía entrenamiento y tiempo de trabajo.



Resultado en las Ventas

La capacidad de ventas de Paula Ejemplo es la siguiente



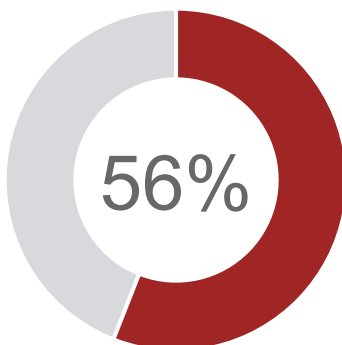
Su capacidad para actuar con orientación hacia la acción y de forma focalizada es mínima, en parte debido a que algunas veces evita asumir riesgos, actuar con firmeza o de forma ambiciosa, lo que probablemente le dificulta actuar con cierta flexibilidad, certeza o perseverancia.

Foco

Recomendaciones

Los aspectos que definen el nivel de focalización al actuar son los siguientes:

- Visión de futuro
- Ambición
- Capacidad de negociación
- Capacidad para Priorizar
- Focalización
- Pragmatismo



1-¿Cómo diferencia usted lo urgente de lo importante? ¿Conoce cuáles son el 20% de las actividades en ventas que generan el 80% de los resultados?



2-Lea el libro: "Administración del Tiempo" de Brian Tracy. [Ver Recomendación.](#)



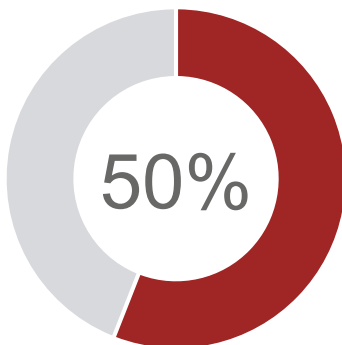
3-Realice una lista de lo que "no" estaría dispuesto a negociar y posteriormente defina lo que "si" y hasta qué punto cedería.

Disciplina

Recomendaciones

Los aspectos que definen el nivel de disciplina son los siguientes:

- Resiliencia
- Persistencia
- Coraje
- Sentido de responsabilidad
- Carácter
- Valentía



1-¿Sería capaz de amanecer trabajando? ¿Hasta dónde sería capaz de llegar por cumplir con sus responsabilidades? ¿Hasta dónde sería capaz de llegar por retener un cliente?



2-Lea el Libro: El Poder de la Disciplina: El Hábito que Cambiará tu Vida de Raimon Samsó. [Ver Recomendación.](#)



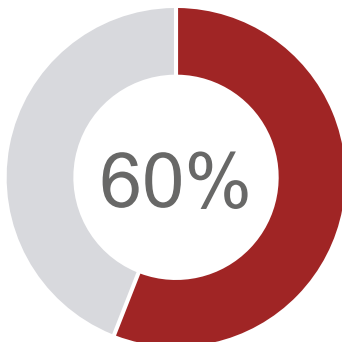
3-Coraje: Haga una lista de cinco argumentos para defender su producto o servicio en caso de que llegara a ser denunciado injustamente por la competencia.

Orientación a la acción

Recomendaciones

Los aspectos que definen el nivel de orientación hacia la acción son los siguientes:

- Sentido de urgencia
- Capacidad para asumir riesgos
- Capacidad de Planificación
- Eficiencia
- Orientación al cierre
- Recursividad
- Rapidez



¿Qué haría para vender si la competencia fuera mejor en todo sentido? ¿Qué se idearía para vender cuando el cliente le pide algo que usted no le podría ofrecer?



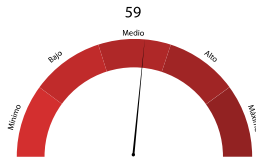
Lea el Libro: "Procrastinación: Vence las ganas de no hacer nada" de Ricardo Calza González. [Ver Recomendación.](#)



3-Recursividad: Defina 5 jugadas riesgosas que estaría en capacidad de asumir para lograr llegar a incrementar su nivel de ventas.

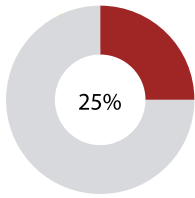


La pasión, el carisma y los resultados en ventas están relacionados con el perfil y las preferencias de la persona, mientras que la técnica y la experiencia pueden ser intervenidos en mayor medida vía entrenamiento y tiempo de trabajo.

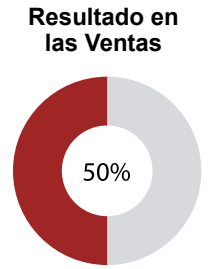
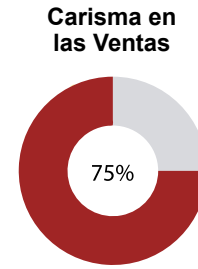


Técnica de Ventas

La técnica de ventas de Paula Ejemplo es la siguiente



Conoce poco acerca de técnicas de venta consultiva, ya que no tiene claro cómo vender escuchando, validando o focalizándose en las necesidades del cliente, lo cual le imposibilita lograr más y mejores cierres al tener dificultades para presentar una oferta de valor de forma más clara y convincente.



Libros recomendados

	Estrategia de Ventas	70%	► Si no eres el primero, eres el último: Una estrategia de ventas para dominar al mercado y vencer a tus competidores de Grant Cardone.		Ver
	Prospección	92%	► Prospeccionar es la Clave: Cómo lograr tener siempre una cartera llena de clientes de Rodolfo Urdiain y Alejandro Beauroyre.		Ver
	Acercamiento	33%	► Primeras Frases para Redes De Mercadeo: Cómo Rápidamente poner a los prospectos de tu lado de Tom Big Al Schreiter		Ver
	Sondeo	15%	► La Venta Profesional de Martin E. Heller.		Ver
	Validación	70%	► ¿Cómo se lo digo? El arte de las conversaciones difíciles de Enrique Sacanell Berruero y Jorge Cuervo.		Ver
	Presentación	92%	► Presentaciones Poderosas de Jons Ehrenborg .		Ver
	Demostración	33%	► Magia para vender - Cómo generar ideas en la mente del público de Txema Gicó.		Ver
	Manejo de Objeciones	15%	► ¡Manejando Objeciones! 101 Guiones para el Mercadeo en Red—Aprende a decir las cosas correctas para cada prospecto de Monte Taylor.		Ver
	Propuesta de Impacto	70%	► Cómo componer una propuesta comercial de Silvia Estrés.		Ver
	Seguimiento	92%	► Ventas: Hábitos para tener Ventas Infinitas de Ana María Godínez González y Gustavo Rogelio Hernández Moreno.		Ver
	Cierre	33%	► El arte de cerrar la venta: La clave para hacer más dinero más rápidamente en el mundo de las ventas profesionales de Brian Tracy.		Ver
	Referenciación	15%	► Éxito en las Ventas - Recomendaciones de Claves Brian Tracy		Ver

Tipo de vendedor

Apasionado: Por su gusto por las ventas.



Carismático: Por su magnetismo con la gente.



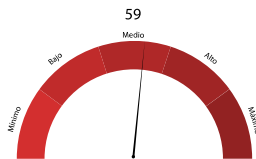
Cazador: Por su orientación al resultado.



Experto: Por su técnica de ventas.

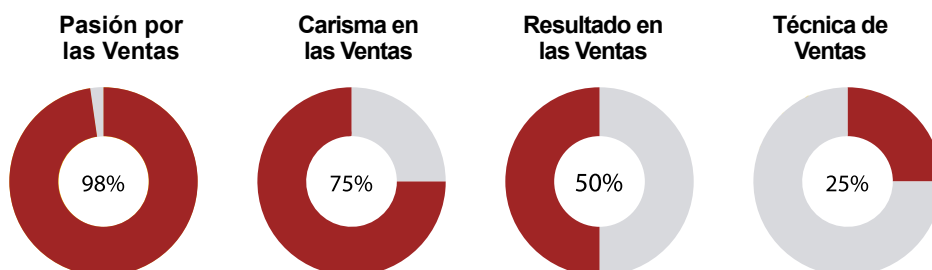


! La pasión, el carisma y los resultados en ventas están relacionados con el perfil y las preferencias de la persona, mientras que la técnica y la experiencia pueden ser intervenidos en mayor medida vía entrenamiento y tiempo de trabajo.



Experiencia en ventas

La experiencia en ventas de Paula Ejemplo es la siguiente



01

Autodescripción

Me considero una persona proactiva, con orientación al resultado, y que busca por todos los medios lograr los objetivos. Un vendedor con excelentes referencias laborales y personales.

02

Preferencias

Tengo preferencia por vender productos intangibles, aunque estoy en la capacidad de vender lo que mi empleador necesite ya que he laborado en empresas de servicios y de manufactura.

03

Conocimiento

Conozco la venta de productos intangibles y tangibles debido a la experiencia en ambos sectores.

04

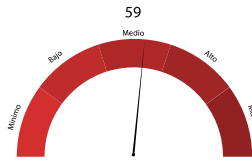
Experiencia

3 años de experiencia como líder comercial en una importante empresa de construcción abriendo mercado y haciendo prospección de clientes, desarrollando estrategias comerciales, manejo de indicadores, visitas a clientes potenciales y realización de informes.



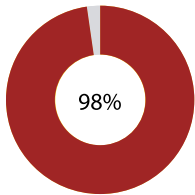
La pasión, el carisma y los resultados en ventas están relacionados con el perfil y las preferencias de la persona, mientras que la técnica y la experiencia pueden ser intervenidos en mayor medida vía entrenamiento y tiempo de trabajo.





Pasión por las Ventas

La capacidad de ventas de Paula Ejemplo es la siguiente

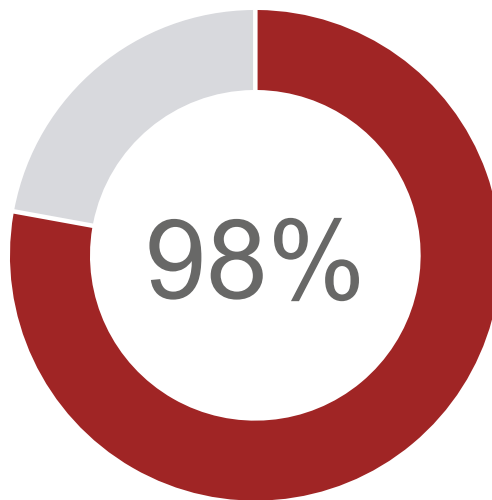


Es una persona con un nivel elevado de apasionamiento por las ventas, probablemente por ser alguien que disfruta enormemente trabajar con personas, siempre encuentra muchos estímulos externos o seguramente le agrada el reto de convencer e influenciar a los demás acerca de sus propias ideas.

Motivadores Externos

Los aspectos que definen los Motivadores Externos son los siguientes:

- Gusto por el dinero
- Logro
- Interés por el cliente
- Gusto por la gente
- Gusto por convencer
- Necesidad de reconocimiento
- Sentido de pertenencia
- Deseo por prosperar



Recomendaciones



1-¿Le gusta tener un rédito económico por lo que hace? ¿Le motiva trabajar duro para ganar más? ¿Piensa que ganar más es bueno? ¿Tiene claras sus ambiciones económicas?



2-Lea el Libro: "El bus de la energía - Diez reglas para llenar de energía positiva tu vida" de Jon Gordon. [Ver Recomendación.](#)

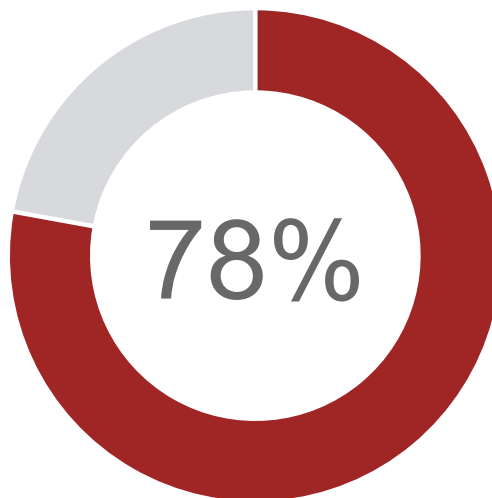


3-Gusto por la plata: Realice su mapa del tesoro de lo que quisiera comprar para usted y su familia a mediano plazo y téngalo visible definiendo un plan para lograrlo.

Motivadores Internos

Los aspectos que definen los Motivadores Internos son los siguientes:

- Orgullo de vendedor
- Autoestima
- Automotivación
- Entusiasmo
- Compromiso
- Optimismo
- Capacidad de sacrificio
- Vitalidad
- Deseo de lucha



Recomendaciones



1-¿Cree que asumir sacrificios es crítico para lograr sus objetivos? ¿Qué tipo de sacrificios estaría dispuesto a asumir para vender más? ¿Qué sacrificios nunca asumiría?



2-Lea el libro: "La semilla - Cómo darle sentido a la vida y el trabajo" de Jon Gordon. [Ver Recomendación.](#)



3-Vitalidad: Haga una lista de cuántos contactos, visitas y propuestas son necesarios para cerrar un negocio, después pregúntese qué tendría que hacer para ganar el doble.



La pasión, el carisma y los resultados en ventas están relacionados con el perfil y las preferencias de la persona, mientras que la técnica y la experiencia pueden ser intervenidos en mayor medida vía entrenamiento y tiempo de trabajo.

