Ventas, Motivación, Negociación, Servicio al Cliente

FERNANDO VELASCO PINO Conferencista e Instructor Internacional

CONFERENCIAS PARA CONVENCIONES Y REUNIONES DE VENTAS

CONFERENCIAS PARA CONVENCIONES VENTAS

¡MOTIVACIÓN + TÉCNICAS DE VENTAS!

1) ***Conferencia "VENDEDORES CREATIVOS"*** *¡Decenas de ejemplos de vendedores que con creatividad logran ventas extraordinarias, son vendedores disruptivos!*
2) ***Conferencia "QUÉ TIENEN LOS GRANDES GOLEADORES Y LOS GRANDES VENDEDORES"*** *¡Una Analogía entre las actitudes, habilidades y hábitos de los grandes goleadores y los vendedores exitosos!*
3) ***Conferencia "MANEJO PERSUASIVO DE LA OBJECIÓN DEL PRECIO"*** *¡El uso del Costo-Beneficio y el Comparativo Integral para manejar la objeción de precio alto, complementado con la Técnica de Analogía!*
4) ***Conferencia "LAS OBJECIONES UNA OPORTUNIDAD"*** *¡Todo se puede argumentar con persuasión; con el uso de 6 diferentes técnicas!*
5) ***Conferencia "LA TANGIBILIZACIÓN EN LA VENTA DE SERVICIOS"*** *¡Un enfoque al uso de todos los sentidos en la venta de intangibles!*
6) ***Conferencia "9 HÁBITOS DE LOS VENDEDORES EXITOSOS"*** *¡El resultado es una consecuencia de buenas prácticas y hábitos positivos!*
7) ***Conferencia "¿LA VENTA PERSONALIZADA"*** *¡La venta moderna requiere de hacer propuestas personalizadas, tanto en la prospectación como en la venta cruzada!*
8) ***Conferencia "CÓMO NEGOCIAN LOS VENDEDORES EXITOSOS"*** *¡Un enfoque a la comunicación integral, persuasión y asertividad; logrando acuerdos ganar-ganar!*
9) ***Conferencia "VENDEDORES CERRADORES The Closer´s"*** *¡Vendedores enfocados al Cierre, diferentes técnicas de impacto y en contextos variados!*
10) ***Conferencia "YA BASTA DE CALIDAD Y SERVICIO"*** *¡El 80% repite un speach trillado que ya no vende!*

Se diseñan temas específicos de Conferencias, dependiendo de los retos comerciales y áreas de mejora del equipo comercial a entrenar y motivar; Todo tamaño de grupos

CONFERENCIA

"VENDEDORES CREATIVOS"

¡Decenas de ejemplos de vendedores que con creatividad logran ventas extraordinarias!

¡Son vendedores disruptivos! ¡Ventas en épocas de Crisis!

- ✓ Creatividad ante situaciones adversas
- ✓ Actuar con la premisa, si NO esta prohibido, esta permitido
- ✓ Optimismo y Pasión por Vender
- ✓ Preparación, Técnica y Proactividad
- ✓ En diferentes giros y diferentes tipos de venta
- ✓ Actuando en diferentes etapas del desarrollo de la venta
- ✓ Ejemplos reales y cercanos
- ✓ Dinámicas para salirse del cuadro y romper paradigmas y con ejemplos y prácticas para estimular la creatividad

CIERRE, PROSPECTAR, ROMPER EL HIELO

ABORDAR, SERVICIO AL CLIENTE,

OBJECIONES, PERSONALIZAR, FUERA DEL TARGET

CONFERENCIA

"QUÉ TIENEN LOS GRANDES GOLEADORES Y LOS GRANDES VENDEDORES"

¡Una Analogía entre las actitudes, habilidades y hábitos de los grandes goleadores y los vendedores exitosos!

- ✓ En analogía, en las empresas los vendedores son los goleadores, los responsables de anotar los goles y generar los ingresos
- ✓ Automotivación, Entrenamiento y Hábitos Positivos
- ✓ Estadísticas de tiros y niveles de efectividad
- ✓ Cada cuantos minutos anotan
- ✓ Persistencia al disparar
- ✓ Preparación permanente
- ✓ Claves de su éxito en anotar goles, igual que en Ventas para cerrar negocios

CONFERENCIA

"MANEJO PERSUASIVO DE LA OBJECIÓN DE PRECIO"

¡El uso del Costo-Beneficio y el Comparativo Integral para manejar la objeción de precio alto!

- ✓ Cómo manejar la objeción de "estas caro"
- ✓ Se requiere de un análisis y un comparativo real
- ✓ Comparar "Peras con peras" y no "peras con manzanas"
- ✓ El costo-Beneficio, el Costo de Oportunidad y el Comparativo Integral, son herramientas de argumentación persuasivas
- ✓ Complementado con el uso de la técnica más persuasiva para el manejo de objeciones, la de Analogía
- ✓ Con ejemplos reales para que los participantes generen comparativos integrales

PRECIO/VALOR BASE	$10,000 dólares	$7,000 dólares
FLETE	Incluido	Incluido
INSTALACIÓN	Incluido	Incluido
TÉCNICOS	Certificados	Habilitados
SOPORTE TÉCNICO	Incluido	Incluido
REPARACIÓN	Presencia Inmediata	Presencia Inmediata
	Día de producción $5,000 dólares	
SUSTITUCIÓN EQUIPO	Máximo 24 horas	5 Días;
RIESGO DETENER PRODUCCIÓN	5,000 dólares	25,000 dólares
COSTO-BENEFICIO	$15,000 dólares	$32,000 dólares

DEL PRECIO AL COSTO-BENEFICIO Y COSTO DE OPORTUNIDAD, RENDIMIENTO

CONFERENCIA

"LAS OBJECIONES UNA OPORTUNIDAD"

¡Todo se puede argumentar con persuasión, con el uso de 7 diferentes Técnicas!

- ✓ Las objeciones si bien son un obstáculo, se convierten en una oportunidad para argumentar
- ✓ Cada contexto es diferente
- ✓ Se usan 6 técnicas que permiten el manejo de cada objeción en situaciones y con clientes diferentes
- ✓ Técnicas: Analogía, Capitalización, Cadena del SI, Testimonial, Cuestionamiento, Costo-Beneficio, Promocional
- ✓ Se realizan ejercicios con las objeciones mas comunes del equipo de ventas y ellos construyen argumentos con diferentes técnicas
- ✓ El conferencista enseña a los participantes decenas de ejemplos para estimular la creatividad para argumentar en forma persuasiva

CONFERENCIA

"LA TANGIBILIZACIÓN EN LA VENTA DE SERVICIOS "

¡Un enfoque al uso de todos los sentidos para persuadir en la venta de intangibles!

- ✓ La Tangibilización se logra al hacer que el prospecto use todos los sentidos y se refuerza con la Personalización
- ✓ Un servicio se debe de acompañar de elementos tangibles
- ✓ El objetivo impactar todos los sentidos del prospecto
- ✓ Con ejemplos reales donde la Tangibilización se logra con creatividad, con el uso de fotografías, vídeos, testimoniales y otros elementos de apoyo

CONFERENCIA

"LOS 9 HÁBITOS DE LOS VENDEDORES EXITOSOS"

¡El resultado es una consecuencia de las buenas prácticas y de hábitos positivos!

- ✓ La pregunta siempre es válida ¿Qué tienen y qué hacen los vendedores exitosos para logar esos resultados extraordinarios?
- ✓ Un análisis detallado, muestra características comunes en cuanto a Actitud y Aptitud. La combinación de ambos definen un perfil común
- ✓ Hábitos que se aprenden, como es el manejo de la agenda, el plan de ventas, conocimiento del producto y otros que no siempre se ponderan en una entrevista o evaluación de un vendedor
- ✓ El conferencista comparte ejemplos de Vendedores que venden varias veces mas que el promedio que sus colegas
- ✓ Sensibilizar al vendedor para generar esos cambios positivos

CONFERENCIA

"LA VENTA PERSONALIZADA"

¡La venta moderna requiere de hacer propuestas personalizadas, tanto en la prospectación, como en la venta cruzada!

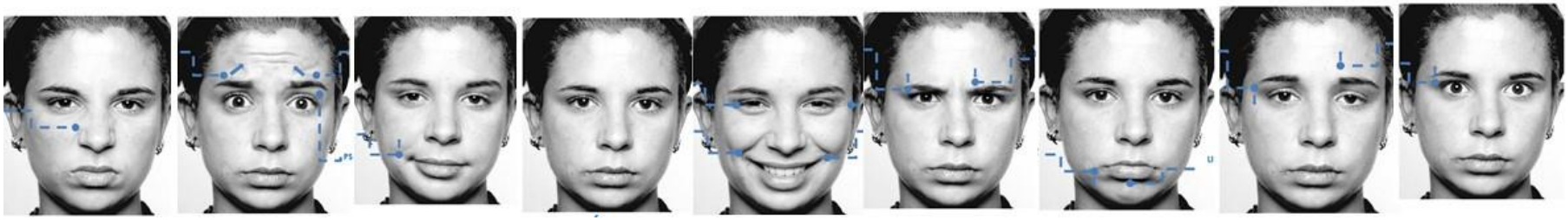
- ✓ Cuando se usa la personalización se logra reducir el tiempo de la negociación y el cierre de la venta
- ✓ Personalización va mas allá de sólo poner un nombre o una marca
- ✓ Se requiere de investigación previa, de monitorear tanto al cliente como a la competencia
- ✓ Encontrar problemas o bien oportunidades es el reto
- ✓ En la venta cruzada la personalización permite altos niveles de efectividad
- ✓ El Conferencista muestra diferentes ejemplos del uso de la técnica para generar nuevos y más negocios con mayor rapidez y enfoque

CONFERENCIA

"CÓMO NEGOCIAN LOS VENDEDORES EXITOSOS"

¡Un enfoque a la comunicación integral, a la congruencia, persuasión y asertividad; logrando acuerdos ganar-ganar!

- ✓ Habilidades de Comunicación Verbal y No Verbal
- ✓ La "Congruencia", un tema que va mas allá de la imagen que se proyecta
- ✓ Gestos, microexpresiones, posturas, ademanes, espejeo, etc.
- ✓ Comunicación Asertiva para dar un seguimiento efectivo y destrabar negociaciones estancadas
- ✓ Uso del Plan B y evaluación de alternativas
- ✓ Límite inferior y uso de variables emocionales para negociar, no todo es dinero
- ✓ Tipos de negociadores
- ✓ Decálogo de lo que NO se debe decir y hacer y de lo que SI y uso de técnicas persuasivas



CONFERENCIA

“VENDEDORES CERRADORES The Closer´s”

¡Vendedores enfocados al cierre, diferentes técnicas de impacto y en contextos variados!

- ✓ Se revisan aspectos de paradigmas negativos y la mentalidad positiva y la seguridad como elementos clave para logra el cierre
- ✓ Factores contextuales para ponderar en un cierre
- ✓ Señales de interés
- ✓ Técnicas de cierre persuasivas con la técnica de opciones
- ✓ Uso de la tecnología para lograr cierres de impacto
- ✓ Cierres demostrativos
- ✓ Cierres personalizados
- ✓ Generar el interés de los participantes por buscar un sí o un no, pero llegar a un resultado, sobre todo en negociaciones estancadas
- ✓ El conferencista ilustra las diferentes formas de cierre, con ejemplos reales

CIERRE PERSONALIZADO, CIERRES EMOCIONALES, CIERRES RACIONALES, CIERRES DEMOSTRATIVOS

CONFERENCIA

"YA BASTA DE CALIDAD Y DE SERVICIO"

¡El 80% de los Ejecutivos de Ventas repiten un speach trillado que ya no vende!

- ✓ Los vendedores tienden a volverse repetitivos y a esgrimir argumentos sin valor, que ya no convencen y peor aún los siguen usando
- ✓ El mayor reto en la venta moderno es mencionar las diferencias de la empresa y de los productos vs la competencia
- ✓ Se analizan estos en dos niveles, diferencias competitivas y diferencias comparativas
- ✓ El reto es encontrar diferencias tangibles, medibles, con evidencias, con números, con testimoniales y casos de éxito
- ✓ Una conferencia que permite revisión y un análisis objetivo de las diferencias de la empresa y de sus productos y servicios vs la competencia

ROMPER PARADIGMAS NEGATIVOS Y EVALUAR CON OBJETIVIDAD LOS DIFERENCIADORES DE LA EMPRESA Y DE SUS PRODUCTOS VS LA COMPETENCIA

Convención Nacional de Ventas 2013; Conferencia "LOS NUEVOS RETOS DEL SERVICIO" La Riviera Maya, México 6 Abril 2013

CONFERENCIA MOTIVACIONAL Y DE VENTAS Fundación Teletón; Directivos y Promotores; 13 Marzo 2014; Querétaro Qro.

CONVENCIÓN DE VENTAS 2015 Galas Janel, 23 Enero 2015; Ixtapan de la Sal, Edo. De México

CONVENCIÓN DE VENTAS 2015 Financiera Aprecia; México D.F. 21 Y 22 Mayo 2015

CONVENCIÓN DE VENTAS 2011; Promotores Motorola 18 y 19 Octubre 2011; Juriquilla Querétaro

CONVENCIÓN DE VENTAS 2012; Conferencia "Ventas y Motivación" para 500 supervisores de FARMACIAS DE SIMILARES; 5 Sept 2012; Cd de México

CONFERENCIA "Pasión por Vender" 9 Julio 2013 Cd. México, Reunión con 450 Directores, Gerentes y Asesores

CONFERENCIA MOTIVACIONAL "Oportunidades y Venta Cruzada" Asesores Seguros Monterrey NYL 20 Jul 2015 DF

CONVENCIÓN DE VENTAS MEGACABLE Región Centro 450 Promotores, Supervisores y Gerentes 10 Oct 2015; Toluca Edo. México

REUNIÓN ANUAL DE VENTAS 2015; Promotores y Supervisores REEBOK 26 Oct 2015 D.F.

CONVENCIÓN DE VENTAS 2016 BANCO POPULAR AFP Conferencia Motivacional y Ventas Rep. Dom 13 Feb 2016.

CONFERENCIAS MOTIVACIONALES, CAMBIO E INTEGRACIÓN PARA TODO EL PERSONAL DE LA EMPRESA

CONFERENCIAS MOTIVACIONALES, CAMBIO E INTEGRACIÓN

¡Para todo el personal de la empresa!

Conferencias totalmente Prácticas, Dinámicas e Interactivas en un 80%, dentro de un salón; se pueden complementar con dinámicas al aire libre

¡Conferencias ideales para las Reuniones Anuales con el Personal, Reuniones de Aniversario o de Planeación!

- 3 Horas; para Grupos entre 20 y 100 participantes
- Se integran en equipo y construyen un Trofeo o un Dirigible
- Los participantes hacen Porras para la empresa
- Generan ideas para mejorar el servicio al cliente
- Eliminar Paradigmas negativos y se sensibilizan a los participantes al cambio
- Ejemplifican la Comunicación Positiva interna y externa
- Concluyen con Compromisos por escrito de cambio y mejora (Matriz Evolutiva)

CONFERENCIA MOTIVACIONAL Y DE INTEGRACIÓN

“El Fútbol y el Trabajo en Equipo”

!Unos defienden, otros pasan balones y otros anotan goles, igual que en las empresas, unos cuidan los recursos, otros apoyan en logística y administración y otros venden!

¡Los participantes se dibujan en la cancha de Fútbol, en base al rol que les toca jugar en la empresa!
¡Se ponen la playera de la empresa o de su equipo favorito!

Conferencia Motivac. Y de Integrac. EL FÚTBOL Y EL TRABAJO EQUIPO, 22 Dic 2016; Tlalnepantla CISSET

CISSET

CONFERENCIA MOTIVACIONAL "El Fútbol y Trabajo en Equipo" Personal CEFA 27 Julio 2015 D.F.

CONFERENCIA MOTIVACIONAL Y DE INTEGRACIÓN Personal del Grupo CALIDATA, 20 de Agosto 2016

CONFERENCIA MOTIVACIONAL Y DE INTEGRACIÓN

"Cambio, Integración y Trabajo en Equipo"

¡Los participantes construyen en equipo un Dirigible con el logo de la empresa!

¡Se ponen la playera de la empresa como un símbolo de pertenencia!

CONFERENCIA MOTIVACIONAL E INTEGRACIÓN, Empresa Poliflex, en Jalcomulco Veracruz 23 Sept 2016

Velasco Pino

conferencista e instructor internacional

PÁGINA WEB: www.velascopino.mx

FACEBOOK: www.facebook.com/velascopino

TWITTER: @velascopino

CANAL DE YOUTUBE: www.youtube.com/velascopino

E MAIL: fernando@velascopino.mx

Fernando Velasco Pino

(55) 5364 0554

fernando@velascopino.mx

facebook.com/velascopino

@velascopino

youtube.com/velascopino

www.velascopino.mx

Ventas
Servicio al cliente
Negociación
Motivación

Conferencias
Cursos
Seminarios
Talleres

Velasco Pino

conferencista e instructor internacional