

MINDSET COMERCIAL

CONVIERTE TU ACTITUD EN UNA HERRAMIENTA DE VENTA



GENERALITAT
VALENCIANA

TOTS
A UNA
veu

iVACE
INSTITUTO VALENCIANO DE
COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL



UNIÓN EUROPEA
Fondo Europeo de
Desarrollo Regional

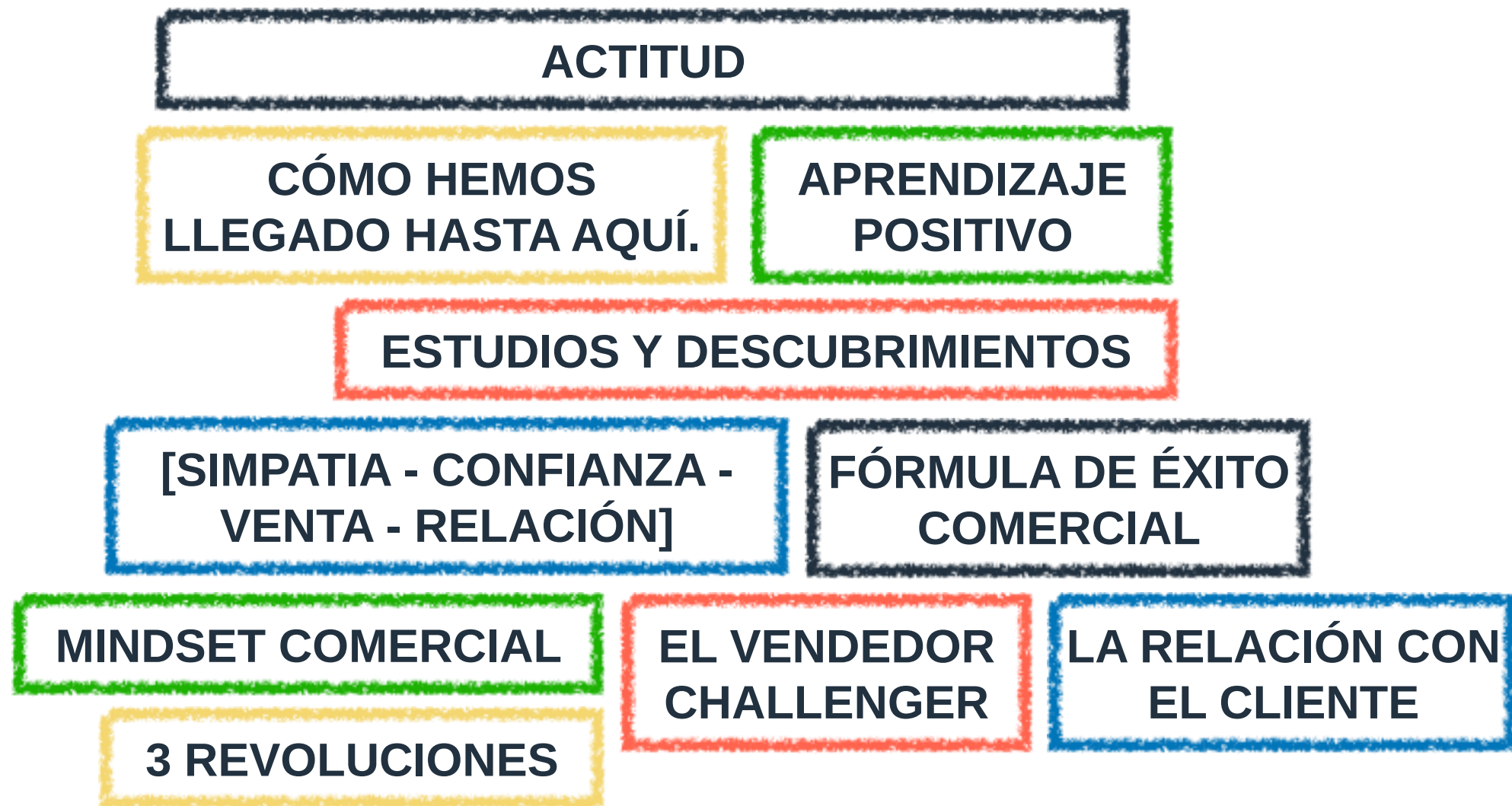
Una manera de hacer Europa

"Proyecto cofinanciado por los Fondos FEDER, dentro del
Programa Operativo FEDER de la Comunitat Valenciana 2014-2020"

CEEI
ELCHE
CENTROS EUROPEOS DE
EMPRESAS INNOVADORAS

RTM
REINVENTA TU MARKETING

Santos Garrido





El oficio de vender es el más antiguo.



1925

THE PSICOLOGY OF SELLING.

1965

SPIN SELLING.

HOY

CHALLENGER SALE

EL VENDEDOR CHALLENGER

SALES EXECUTIVE COUNCIL

90 EMPRESAS 6000 PARTICIPANTES

2 DESCUBRIMIENTOS

grupos de conducta

PERFILES DE VENDEDOR

El trabajador

El lobo solitario

El Desafiante

El Forjador de relaciones

El solucionador de problemas reactivo.



RESULTADOS

NO FUERON LOS ESPERADOS

El perfil de vendedor más productivo, rentable y eficiente fue el “vendedor desafiante” (The Challenger sale).

Estudio realizado en condiciones muy adversas.

Los resultados de estos vendedores eran todavía mejores en tiempos de crisis.

Título Original The Challenger Sale

Vendedor Challenger

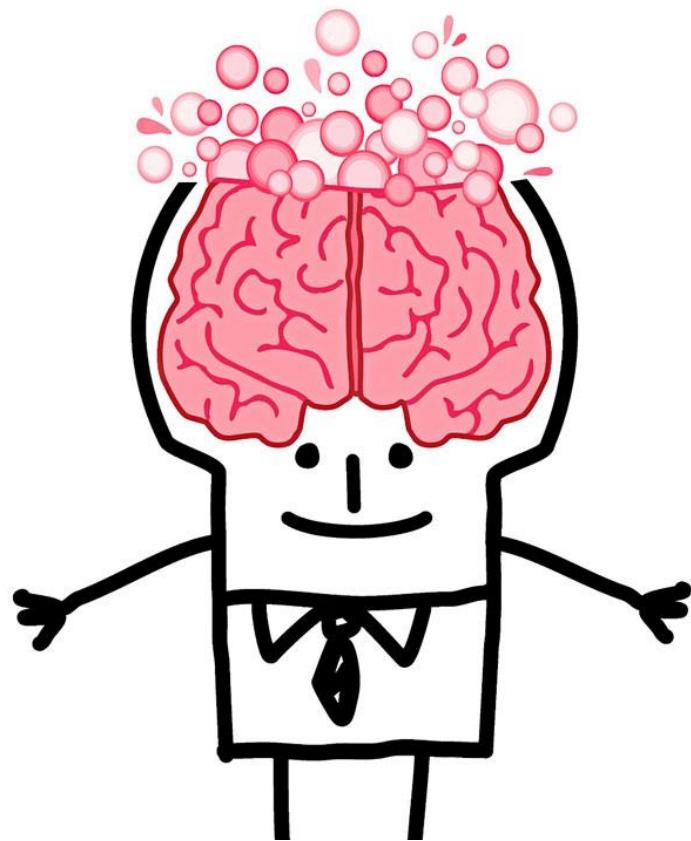
~~Vendedor desafiante~~

Plantear retos y desafíos a nuestro cliente

Vendedor Incómodo



EL VENDEDOR CHALLENGER



Adora el debate

Tiene fuertes habilidades de comunicación.

Ofrece al Cliente perspectivas originales.

Tiene un profundo conocimiento del negocio de su cliente

Crea una tensión constructiva cuando interactúa con el cliente para sacarlo de su zona cómoda

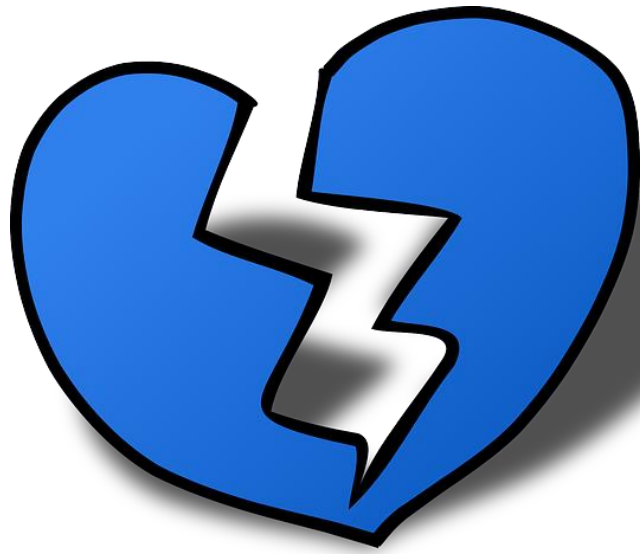
Puede presionar al cliente.

**Un profesional de la venta
que aporta herramientas
nuevas a su cliente,
ayudándolo a pensar de otra
manera en su negocio y en
cómo competir.**



**...ayudándolo a
pensar de otra
manera en su
negocio y en
cómo competir**

RTM



[SIMPATIA - CONFIANZA - VENTA - RELACIÓN]

**No es la relación
con el cliente lo que
lleva a la decisión
de compra.
relación y decisión
son un corazón
disociado**



[SIMPATIA - CONFIANZA - VENTA - RELACIÓN]

NECESITAS UNA M.A.V.

Mínima Actitud Viable.

ABANDONAMOS EL DISCURSO VICTIMISTA

REVISA TU SISTEMA DE CREENCIAS

PRACTICA EL DESAPEGO

SONRIE

CONECTAMOS DE ESA FORMA.

NO SOMOS UNA AMENAZA.

RELACIÓN INTERNA Y EXTERNA

**GANAMOS EL DERECHO A LA
CONFIANZA**



COMUNICACIÓN COMERCIAL

TELÉFONO PERSONAL ONLINE

IMAGEN MENTAL DE TU CLIENTE

NO INTERRUMPIR

**PLANIFICAR TODA
COMUNICACIÓN**

**NO NOS HAN ENSEÑADO A
VENDER**



NO SOBREACTUES

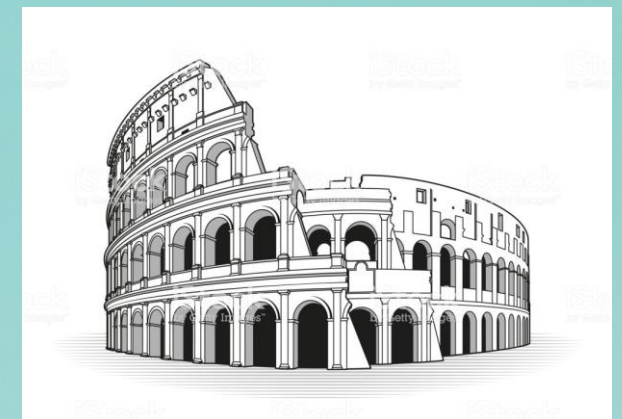


**Tensión constructiva que
enriquezca tu autoridad**

El Mindset Comercial se basa en la capacidad para aprender y disfrutar mientras vendemos

FÓRMULA DEL ÉXITO COMERCIAL

LO QUE SEA
CLIENTE



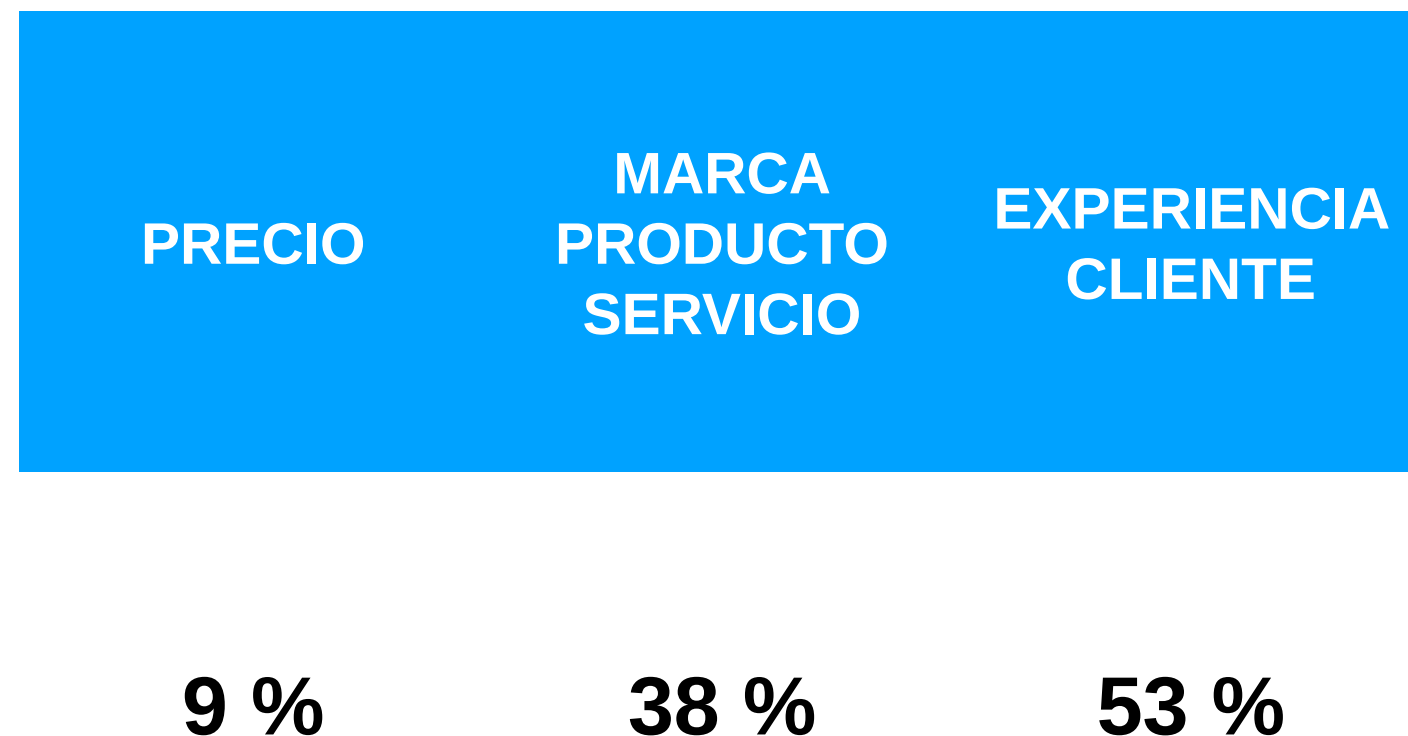
FUERZA Y ACTITUD



NO TODO ES PRECIO

“El día que estemos preparados para olvidarnos del producto y pensar más en el cliente, no sólo le venderemos más sino que la experiencia de venta será mucho más estimulante.

UN DATO SOBRE LA FIDELIDAD DEL CLIENTE



Porcentaje de contribución en la fidelidad del cliente.
Datos extraídos del estudio del Sales Executive Council

Qué puede pasar si un cliente te dice que NO.



DEPRESIÓN

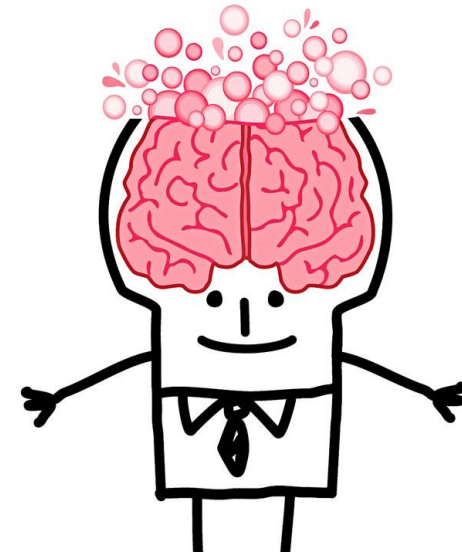
ABANDONO

PUEDES MORIR

Siempre hay una segunda oportunidad después del primer NO

VENTA PERTURBADORA

Cambio de conducta



A

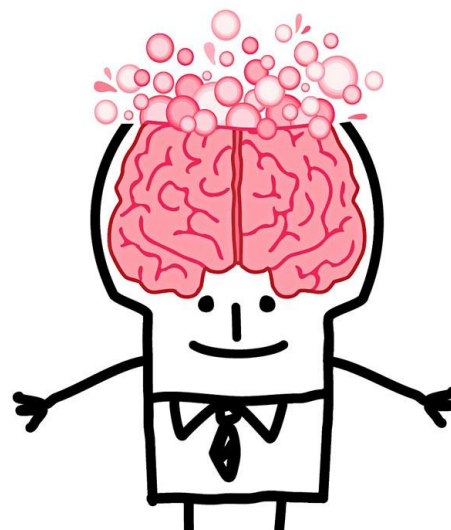
Cambio de
pensamiento



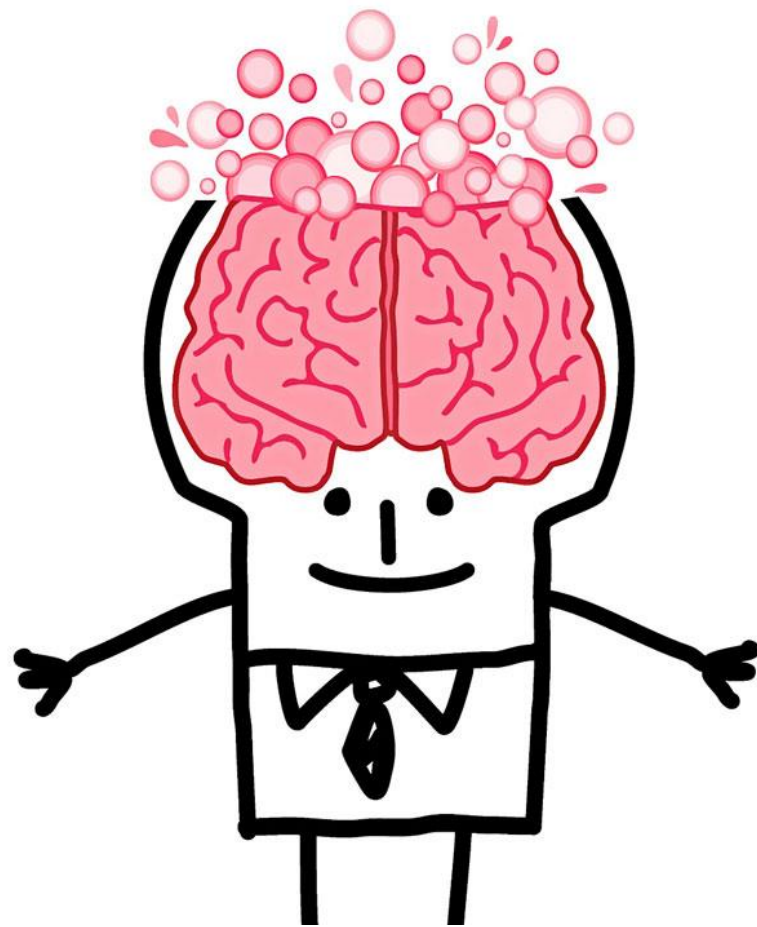
B

ENSEÑA
ADAPTA LA OFERTA
TOMA EL CONTROL

ENSEÑA ADAPTA LA OFERTA TOMA EL CONTROL



CÓMO ENSEÑAR PARA DIFERENCIARSE



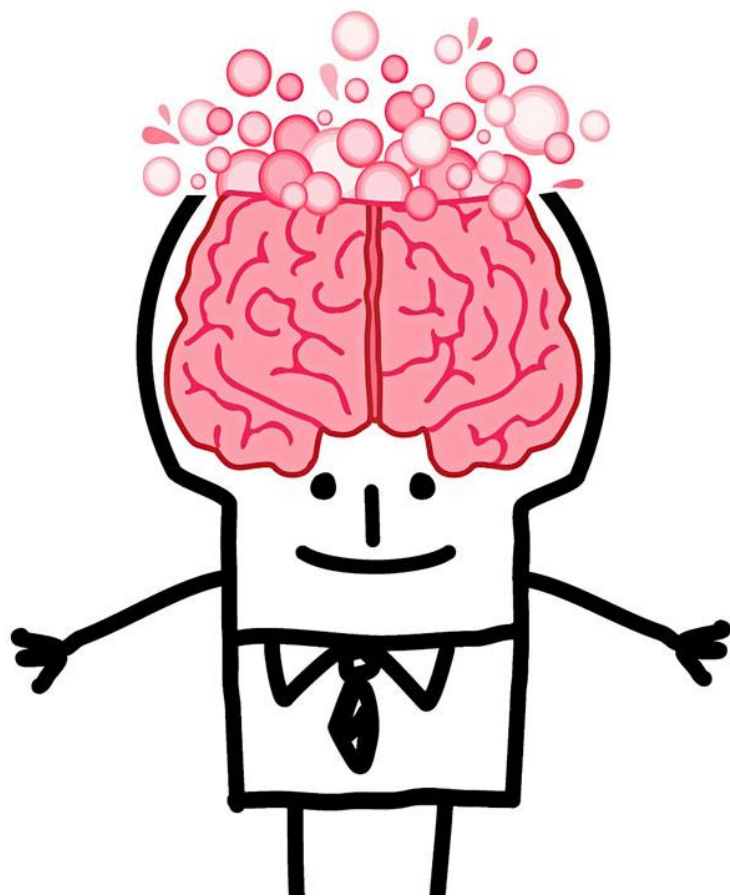
Supuesto Viciado

Aporta nuevas ideas

Ofrecer una perspectiva única.

Comunica con pasión y decisión.

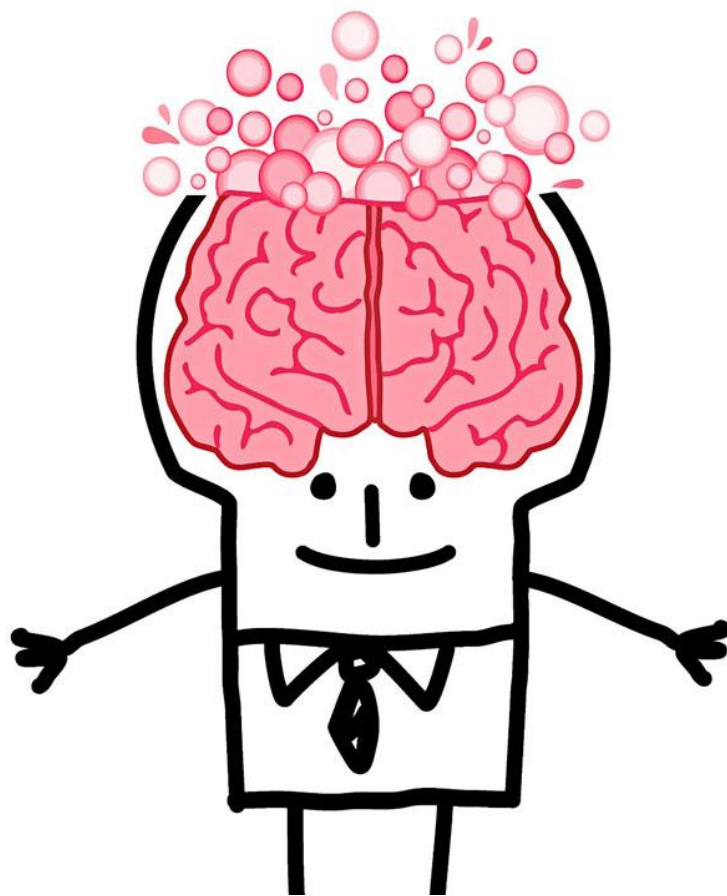
Cómo adaptar para diferenciarse:



Nos basamos en el conocimiento que tenemos acerca de las prioridades de nuestro cliente y de su empresa.

El Resultado concreto que esa persona más valoraría.

Cómo tomar el control de la venta:



¿Nuestro prospecto juega en nuestra liga?

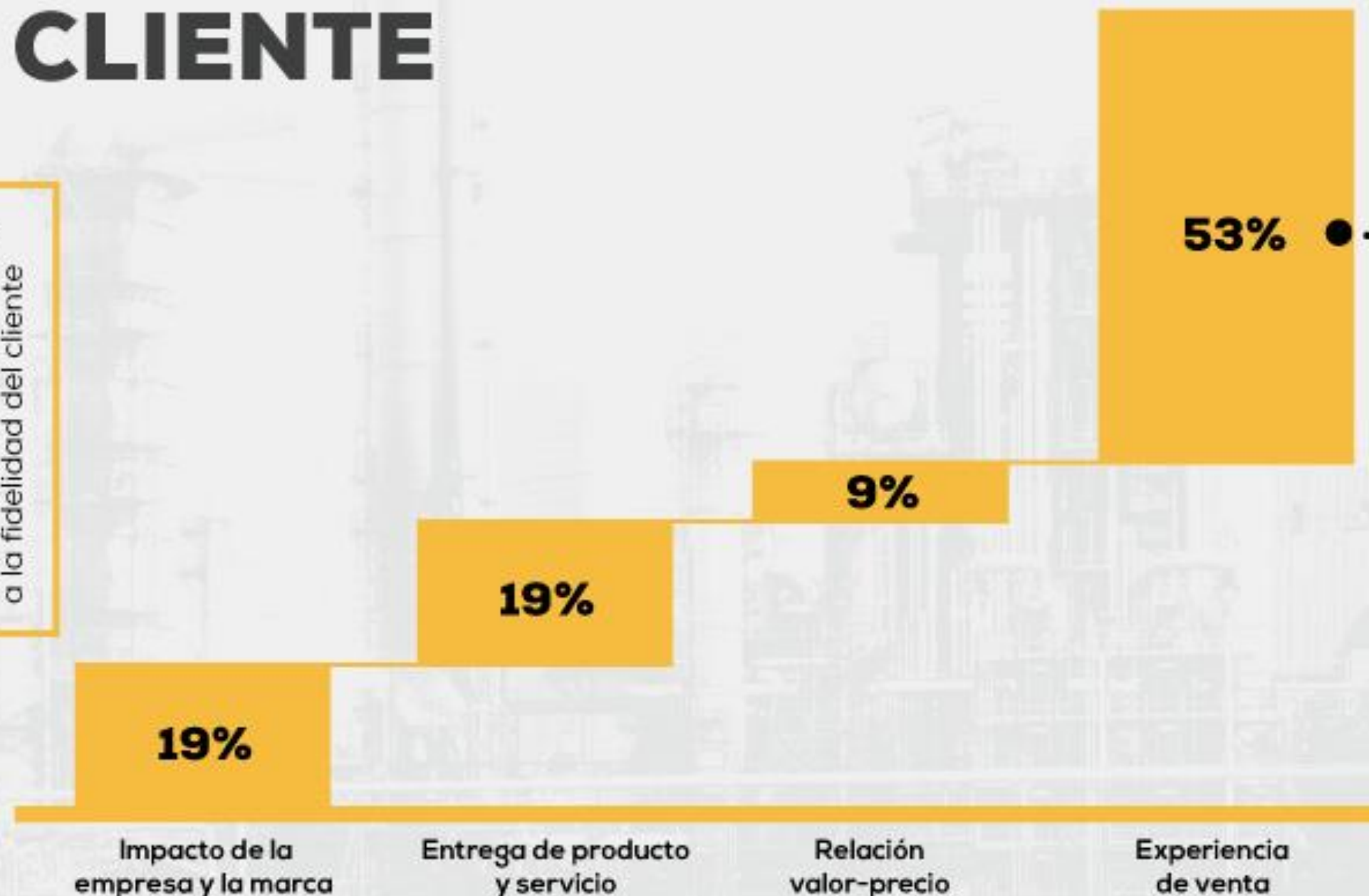
Comenzar el diálogo por el valor .

Control al hablar de precios .

Cuestiona las opiniones del cliente.

IMPULSORES REPRESENTATIVOS DE LA FIDELIDAD DEL CLIENTE

Porcentaje de contribución a la fidelidad del cliente



CLIENTE

LA EXPERIENCIA DE COMPRA...

- Ofrece perspectivas únicas y valiosas del mercado
- Me ayuda a calibrar las alternativas
- Ofrece consejo o asesoría continuados
- Me ayuda a evitar posibles trampas ocultas
- Me informa sobre nuevos problemas y resultados
- Es fácil comprar a este proveedor
- Este proveedor tiene un amplio respaldo en toda mi organización

EMPRESA

APRENDER Y DISFRUTAR

LA PROFESIÓN DE COMERCIAL

SEGUIMOS UN MÉTODO, TENEMOS CONOCIMIENTOS Y NOS ACOMPAÑA LA ACTITUD

ABRAZAR LOS DEFECTOS, PERSEVERAR Y CREER QUE UN CAMBIO DE MENTALIDAD ES POSIBLE.

¿NO SE VENDE? PUES SE APRENDE



**LA VENTA ES UN
RECORRIDO, NO UN
OBJETIVO**

MEJORA CONTINUA = LECCIÓN POSITIVA

“Preservar el status quo no es una estrategia para los negocios modernos”.

Hoy es necesario entender qué es lo que funciona y qué no en los negocios, y se debe entender rápido

Shantanu Narayen

PRESERVAR EL STATUS QUO NO ES UNA ESTRATEGIA PARA UN COMERCIAL O UN EQUIPO DE VENTAS.

¿DE QUÉ HABLO CUANDO HABLO DE ACTITUD?



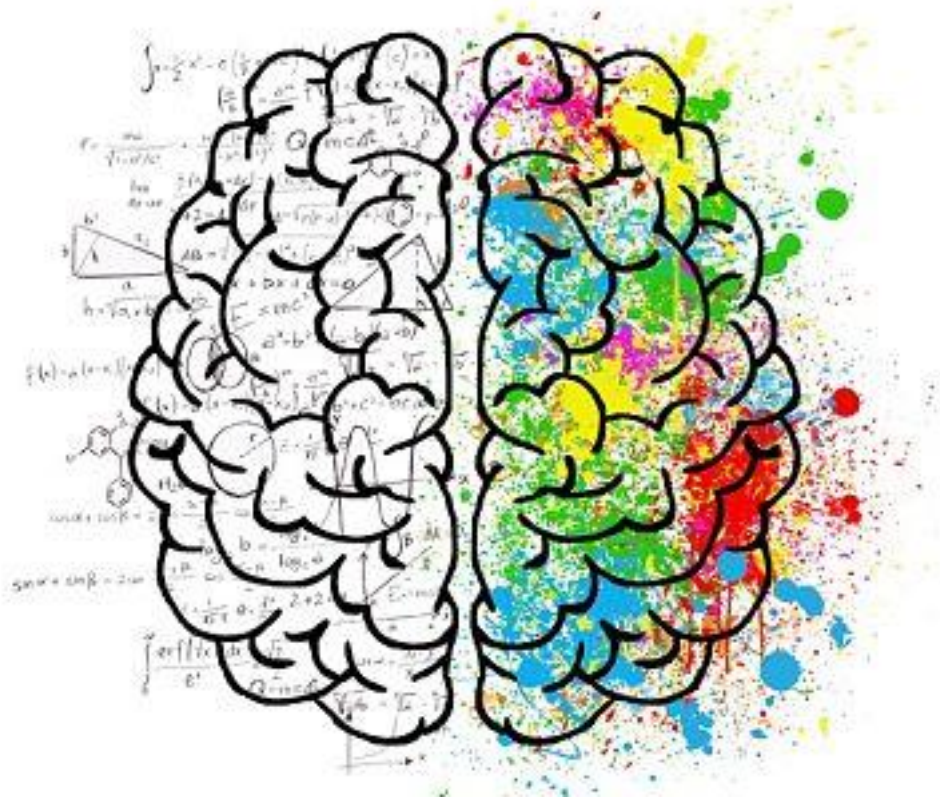
¿DE QUÉ HABLO CUANDO HABLO DE ACTITUD?



¿DE QUÉ HABLO CUANDO HABLO DE ACTITUD?

2 TIPOS DE MENTALIDAD

GROWTH MINDSET
CRECIMIENTO



FIXED MINDSET
INMOVILISMO

ESFUERZO	RETOS
CONSEJOS	ERRORES

checklist

ENSEÑA ADAPTA LA OFERTA TOMA EL CONTROL

**CREA UNA TENSION CONSTRUCTIVA
CUANDO INTERACTUAS CON TU CLIENTE**

CONVIERTE TU ACTITUD EN UNA HERRAMIENTA DE VENTA

PRACTICA EL DESAPEGO Y EL APRENDIZAJE POSITIVO

REVISA TU SISTEMA DE CREENCIAS

TIMING

DEJA SIEMPRE A TU CLIENTE CON GANAS DE MÁS

GRACIAS

reinventatumarketing.com