



LEY MER
+
ESPECTO PLACADON

E=C+R

0
1
2
3
4
5
6
7
8
9



dafo



muchísimas
GRACIAS por
TODA vuestra
ATENCIÓN

www.sergioayalaliment.com
www.sacservicios.com

ayalaliment@gmail.com
618.922.878



#sayacll

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 si de vez en cuando concertar una cita con Usted para conocernos personalmente, serían sólo un par de minutos.
¿Cuándo le vendría bien que me pasara, esta tarde o mañana por la mañana por su despacho?

1. le suena pero estoy muy ocupado, no tengo tiempo.
2. mira, hevo muchos años trabajando como programador.
3. píjame la información y si ESO ya le faltara.
4. NO 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. 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."
- EN TI REGO LA RAJETA DE PRESENTACION.
- Recordemos que hemos concertado la visita por teléfono. "como ya le comenté por teléfono el motivo simplemente quería conocerle personalmente, serían un par de minutos..."

2. TRANSICION

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

3. EXPOSICION

- presentación de la empresa.
- presentación familiar 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

- agradeceremos el interés prestado.
- utilizamos su nombre
- siempre sonriendo.
- primicia y recencia.

VENDO TODO LO QUE QUIERO...

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

Fecha: 13 de marzo 2014

Lugar: Salón de actos CEEI Castellón

Hora: de 12:00 a 13:30h



para +INFO
haz CLICK



Organizado por:
CEEI
CASTELLÓN
CENTROS EUROPEOS DE
EMPRESAS INNOVADORAS

Financiado por:



iVACE





YouTube

LEY MER

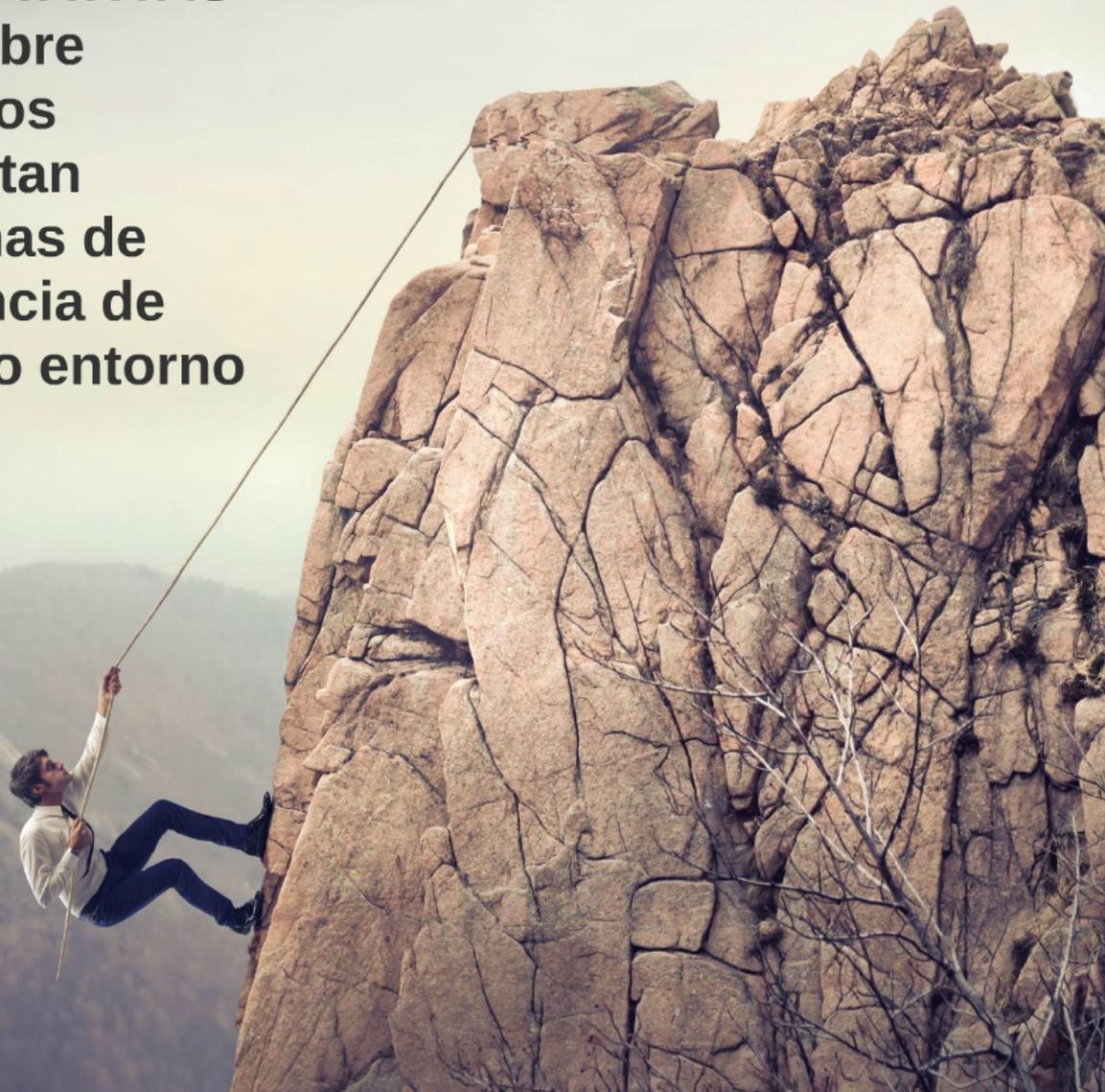
MOTIVACIÓN
EXPECTATIVAS

REALIDADES

EFEECTO PIGMALION



toda persona
desarrolla su
AUTOCONCEPTO
en función las
EXPECTATIVAS
que sobre
nosotros
depositan
personas de
referencia de
nuestro entorno



trata a un ser humano como **LO QUE ES** y acabará siendo como es...
trátalo como **PUEDE LLEGAR A SER** y se convertirá en **LO QUE PUEDE LLEGAR A SER**





YouTube

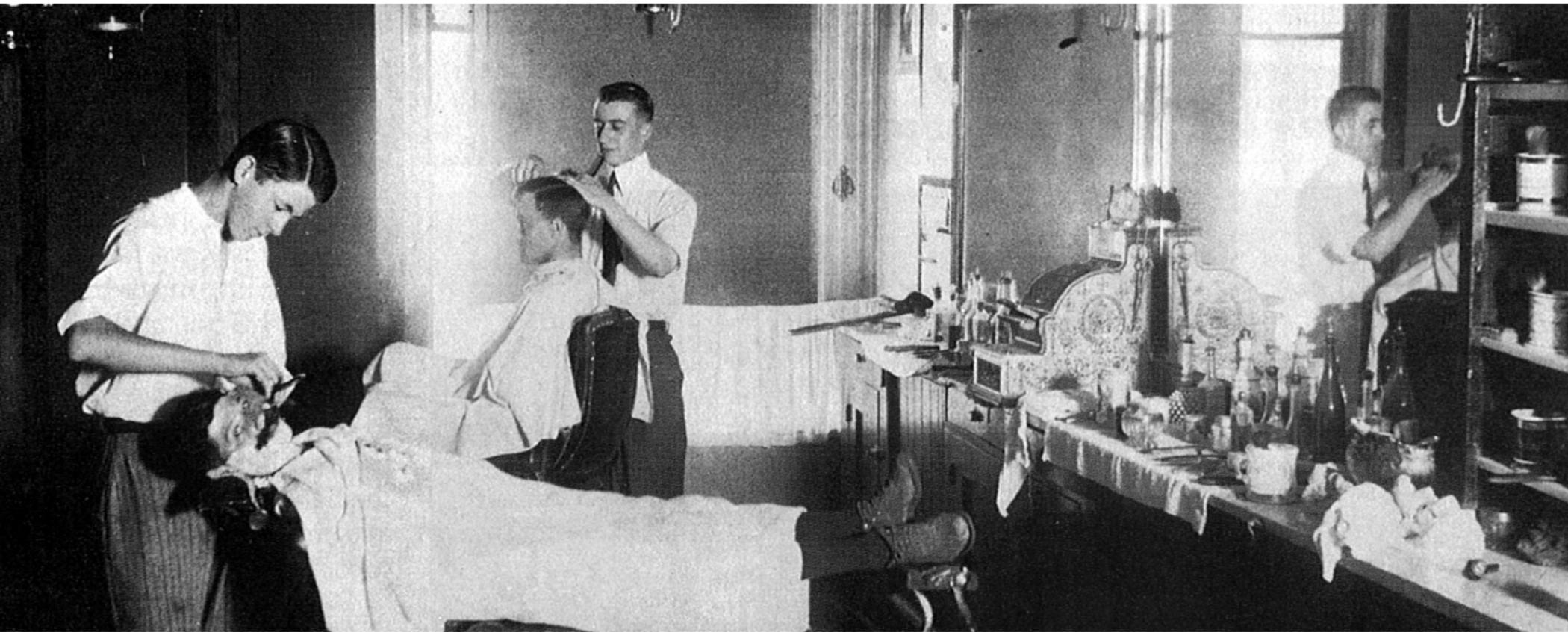


$$E = C + R$$



BARBERIA





1



2



3



4



5



6



7

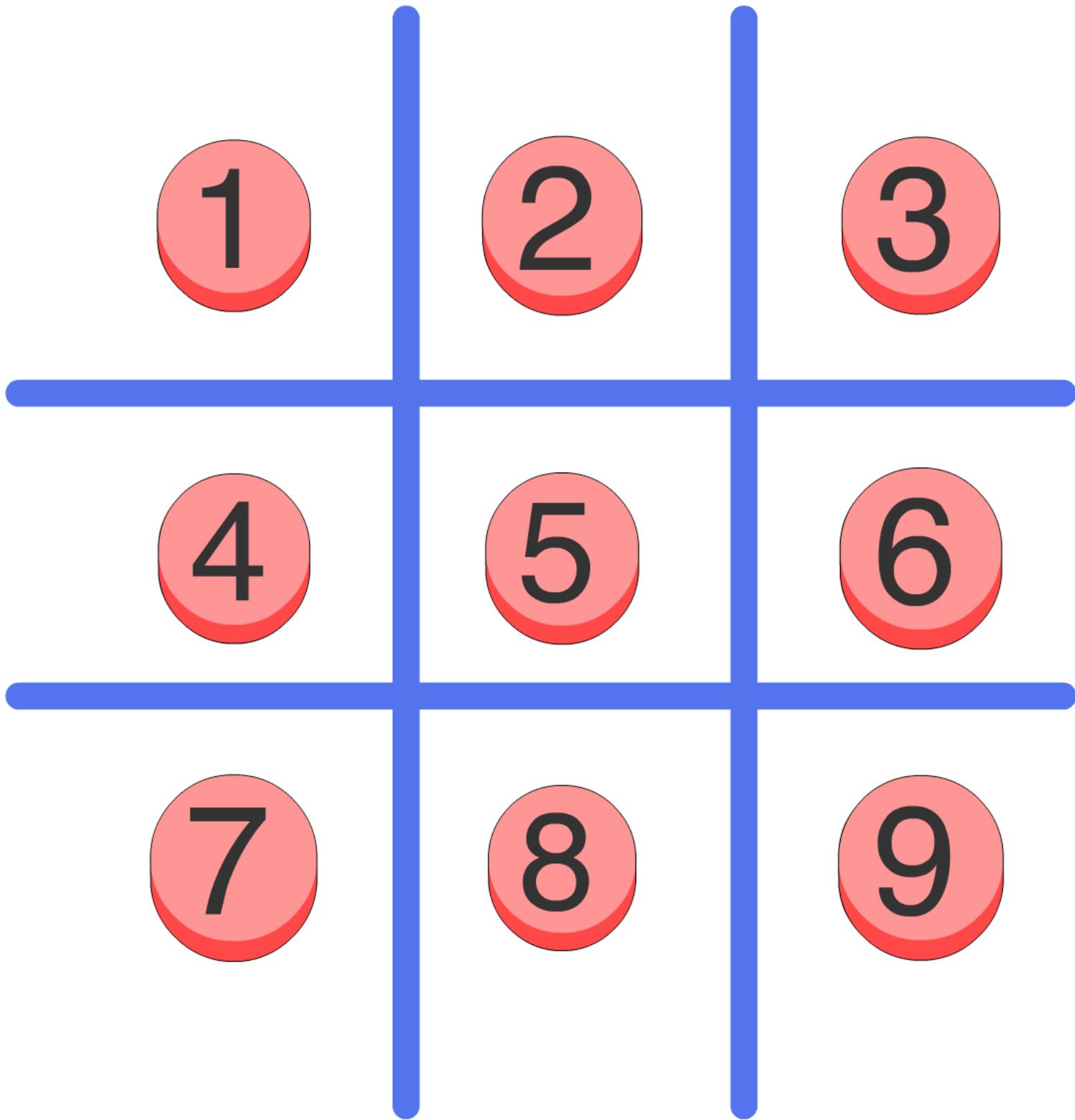


8



9





**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

CEEI
CASTELLÓN

CENTROS EUROPEOS DE
EMPRESAS INNOVADORAS



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

CEEI
CASTELLÓN
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



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

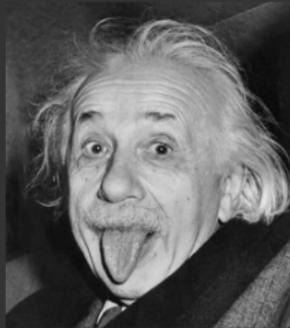
C.O.E.

coeficiente de optimismo

OPTIMISTA SIMPLE



OPTIMISTA INTELIGENTE



NEGATIVO



CENIZO



2. simplemente caer bien

comunicación + empatía

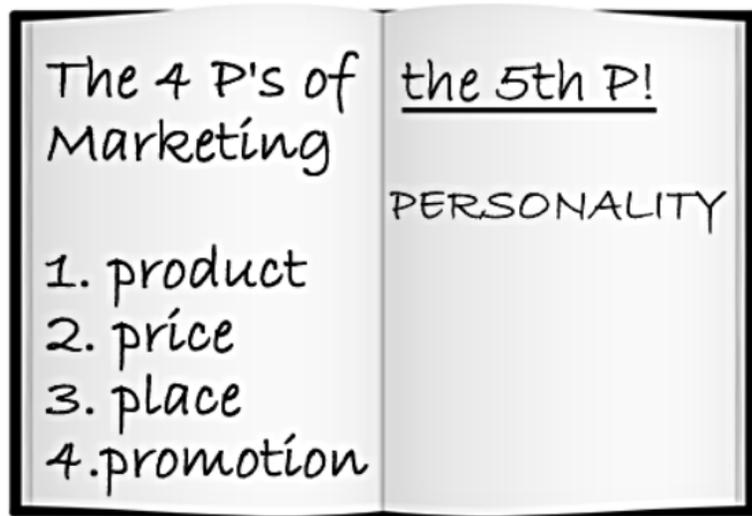
COMUNICACIÓN VERBAL

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



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.

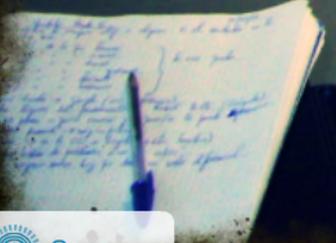
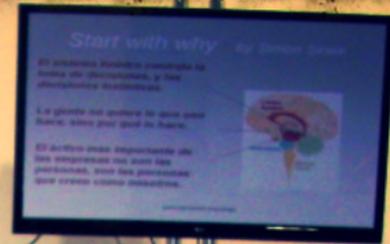
8. control

TODAS las objeciones

9.

CREATIVIDAD





312001 323
5546 DE31

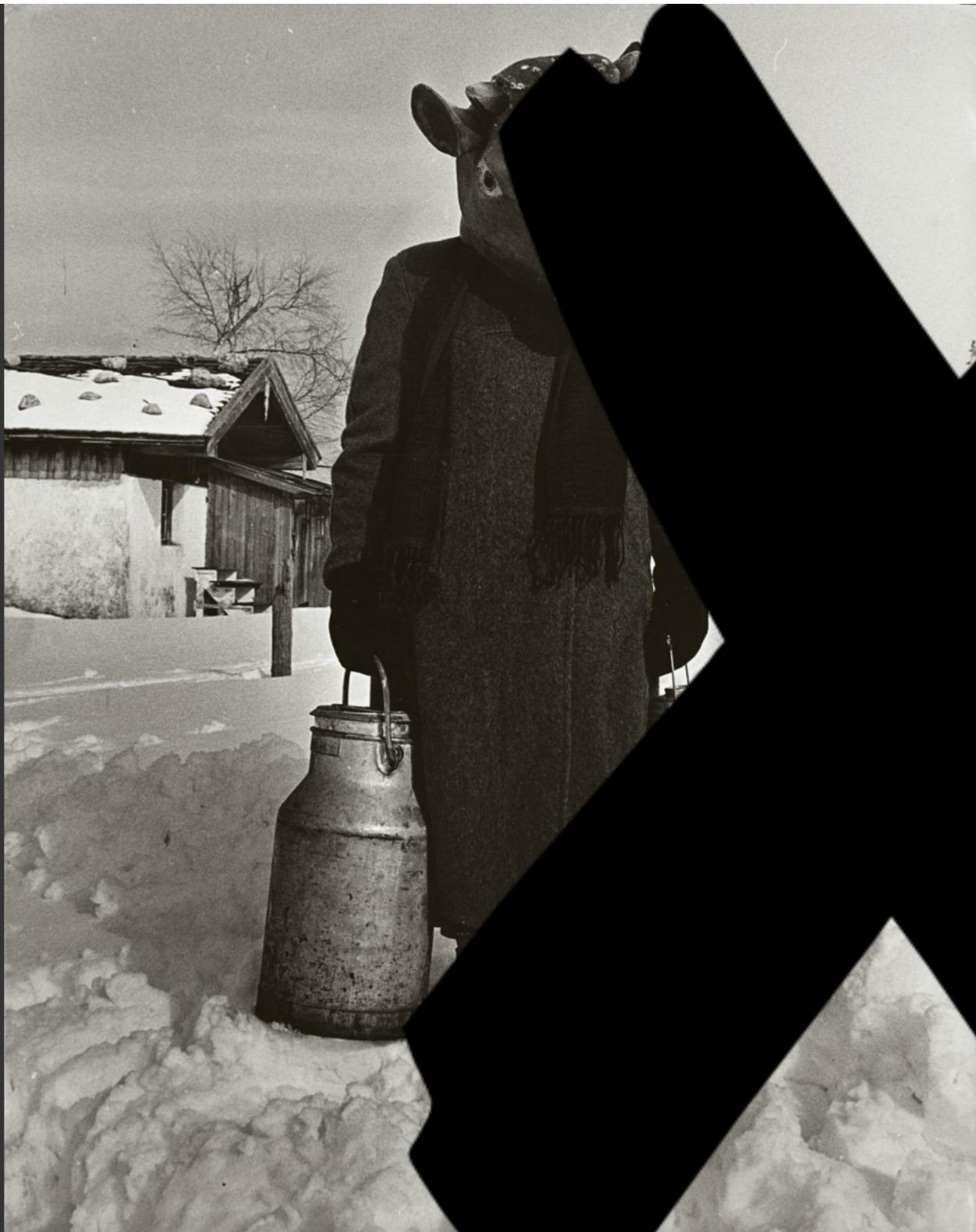






10. soñar



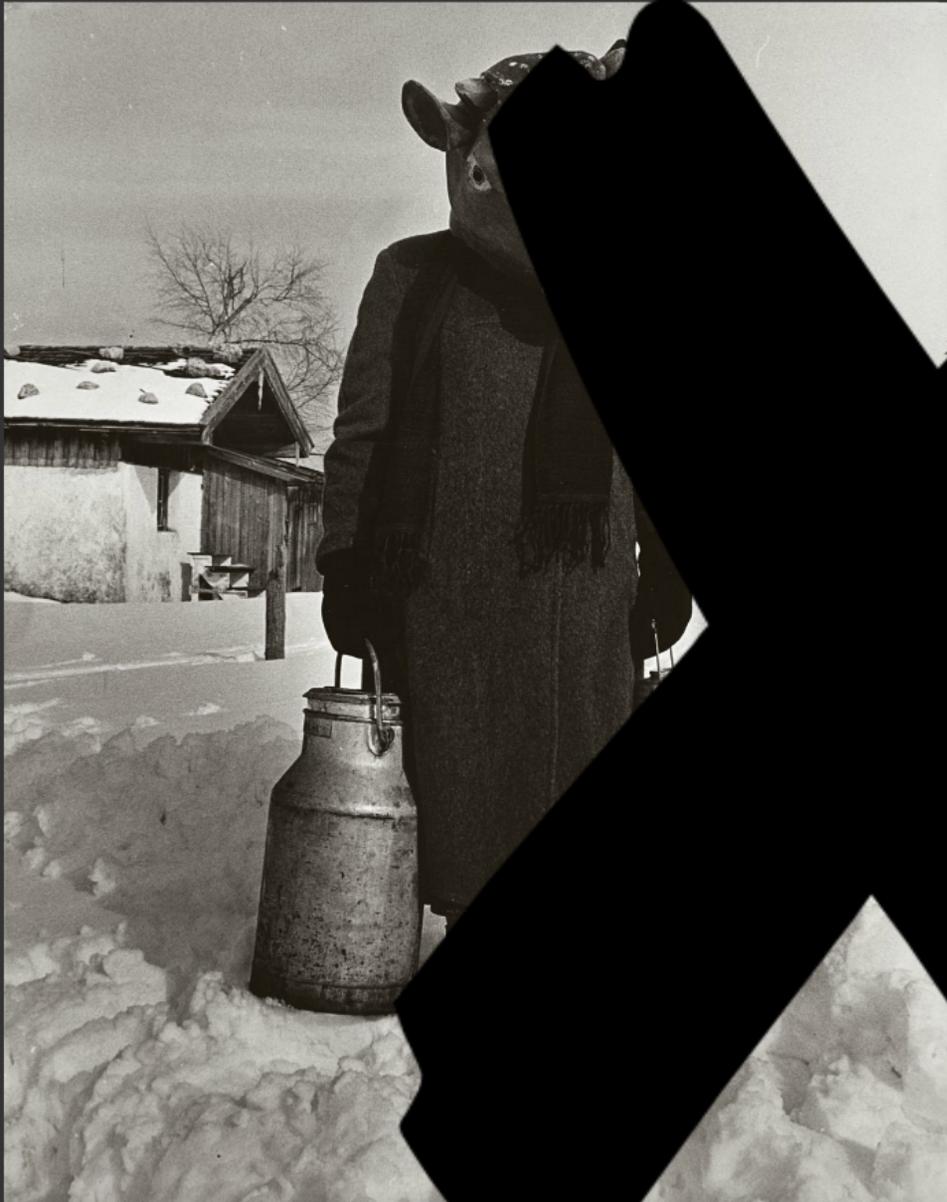


había
ca

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
cuidaría hasta que engordara y lograra
venderlo...

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

La moraleja: no anheles el bien
que está en el futuro, mira el del presente que es

o



muchísimas
GRACIAS por
TODA vuestra
ATENCIÓN



CENTROS EUROPEOS DE
EMPRESAS INNOVADORAS



www.sergioayalaliment.com
www.sacservicios.com

ayalaliment@gmail.com

618.922.878



#sayacli

