

Top Training

Julio Carreto, MBA

Convención de Ventas Aspel 2014



1ª Pregunta clave

¿Qué Vendemos?



2ª Pregunta clave

¿A quién se lo vendemos?



3ª Pregunta clave

¿Cómo lo conseguimos?



Lo conseguimos con esto:



Dos Estrategias Intensivas

- ❑ Penetración de Mercado. Mismos productos al mismo mercado.
- ❑ Desarrollo de Mercado. Mismos productos a nuevos mercados.



Nuestra Labor en Ventas



- ✓ Mantener
- ✓ Crear
- ✓ Recuperar

¡Clientes!

Los 5 Pasos de las Oportunidades de Negocios

1. Mirar hacia **ADENTRO**

2. Mirar hacia **AFUERA**

3. Mirar hacia los **LADOS**

4. Mirar hacia **ARRIBA**

5. Mirar hacia **ADELANTE**

Paso 1: Mirar hacia ADENTRO



- ¿Cuáles son mis principales habilidades y cualidades?
- ¿En qué tipo de negocio mis habilidades pueden representar una ventaja?
- ¿Cuáles son mis principales limitaciones?
- ¿En qué tipo de negocio mis limitaciones pueden representar una desventaja?
- ¿Qué es lo que me interesa?
- ¿Qué deseo hacer o lograr?
- ¿Qué puedo hacer mejor que otros?
- ¿Qué puedo hacer mejor que otros para incrementar la venta de mis productos?

Paso 1: Mirar hacia ADENTRO



- El Paso 1 consiste en definir claramente “quién soy”, “cómo soy” y “qué podría hacer”.
- La Oportunidad se presenta cuando, lo que puedo hacer tiene características superiores que pueden ser valoradas y deseadas por los clientes potenciales.

Paso 2: Mirar hacia AFUERA

FUENTES de IDEAS



- Reuniones con colegas de trabajo, familiares o amigos
- Asistencia a eventos sociales, presentaciones de productos, demostraciones, cursos, conferencias, exposiciones, etc. (Contactos).
- Observación de los negocios existentes y lectura de revistas especializadas.
- Búsqueda de información sobre franquicias.
- Revisión de noticias relacionadas, artículos, concursos, medios especializados, canales de cable temáticos, programas de radio y tv orientados a la actividad, etc.

Paso 3: Mirar hacia los LADOS

¿Con Qué cuento?

- Analizar si estoy o no en condiciones de hacer algo para aprovechar las oportunidades detectadas, combinando cualidades y habilidades.
- Deberé cuestionarme si cuento con la capacidad económica para iniciar el negocio, y si cuento con los conocimientos y habilidades necesarios para hacer que se desarrolle exitosamente.
- Implica tener que hacer “paradas intermedias” para llegar al destino (Visión)



Paso 4: Mirar hacia ARRIBA



Para ser eficientes y lograr los objetivos, es indispensable conjugar 3 verbos (¡en este orden!):

- ✓ **QUERER**, tener la Automotivación y placer por el trabajo que llevará a aprovechar la oportunidad detectada.
- ✓ **SABER** lo que se requiere para iniciar y desarrollar exitosamente un negocio.
- ✓ **PODER** contar con las capacidades y habilidades necesarias para hacer lo que se debe hacer.

Paso 5: Mirar hacia ADELANTE

Para IDENTIFICAR y APROVECHAR una OPORTUNIDAD



- ✓ Buscar siempre el mayor nivel de calidad.
- ✓ Buscar siempre un servicio superior.
- ✓ Tratar de fijar precios adecuados y competitivos.
- ✓ Armar un Plan de Negocios adecuado y revisar cada vez que sea necesario.
- ✓ Personalizar y adaptar el producto o servicio a la medida de los consumidores.

Paso 5: Mirar hacia ADELANTE

Para IDENTIFICAR y APROVECHAR una OPORTUNIDAD

- Mejorar en forma constante.
- Realizar innovación e investigación constante.
- Buscar mercados o clientes objetivo de mayor tasa de crecimiento.
- Sorprender al cliente, dándole más de lo que espera.
- Pensar siempre de manera estratégica.

