



# **ESTRATEGIA DE VENTAS Y SERVICIO AL CLIENTE**



¿Alguna vez ha  
pensado porqué  
cada vez es más  
difícil conseguir una  
venta?



# PAUTAS



## MICRÓFONOS

Mantenga apagado su micrófono, a menos que requiera hacer alguna intervención



## CÁMARAS

Es necesario que todos podamos tener la cámara encendida durante toda la sesión.



## PUNTUALIDAD

Es importante que podamos iniciar y terminar a tiempo.



## PARTICIPACIÓN

Siéntase en la completa libertad de poder participar en cualquier momento, de hecho es parte importante del desarrollo de este curso que todos puedan participar.



## OPINIONES

Cualquier opinión siempre es bienvenida, es más si tiene cualquier sugerencia para mejorar la dinámica de la materia, le invitamos a que la pueda presentar.

## OBJETIVOS



**1**

Conocer cómo opera  
nuestro cerebro.

**2**

Revisar los detalles de  
la Metodología de  
Ventas

**3**

Desafiarnos a  
implementar estos  
pasos en nuestra  
gestión comercial

## COMO FUNCIONA EL CEREBRO

El **95%**  
de las decisiones se  
toman en el  
**Subconsciente**

Solamente  
podemos  
recordar  
**siete**



**11 millones**  
estímulos por  
**segundo**

Recibimos  
**5.000**  
Comerciales al día

**Objetivo** de la propuesta comercial  
El **Target** al cual me dirijo

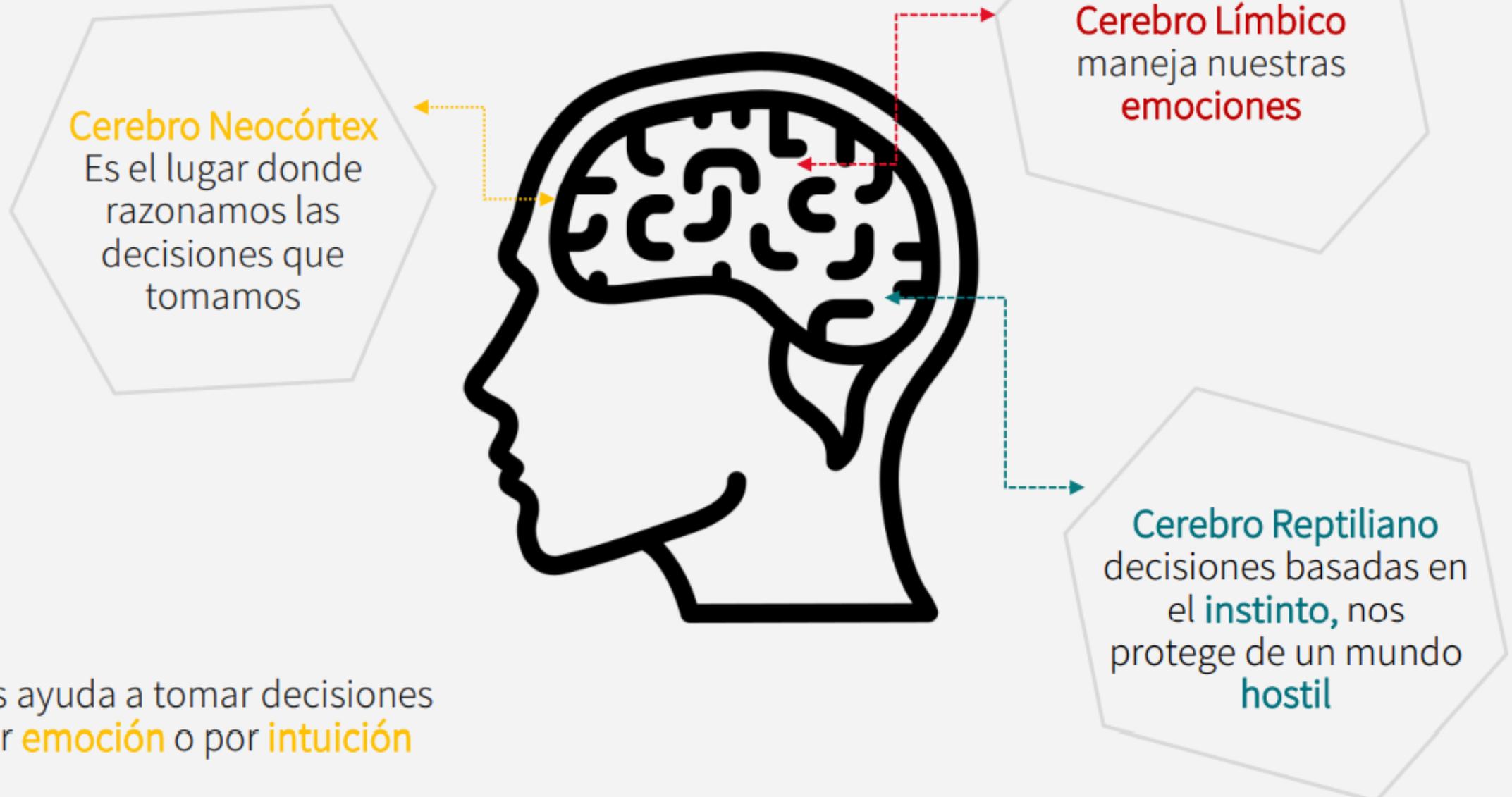
## NUESTRO FOCO DE ATENCIÓN



## NUESTRO FOCO DE ATENCIÓN



## LOS TRES CEREBROS



Nos ayuda a tomar decisiones por **emoción** o por **intuición**



“

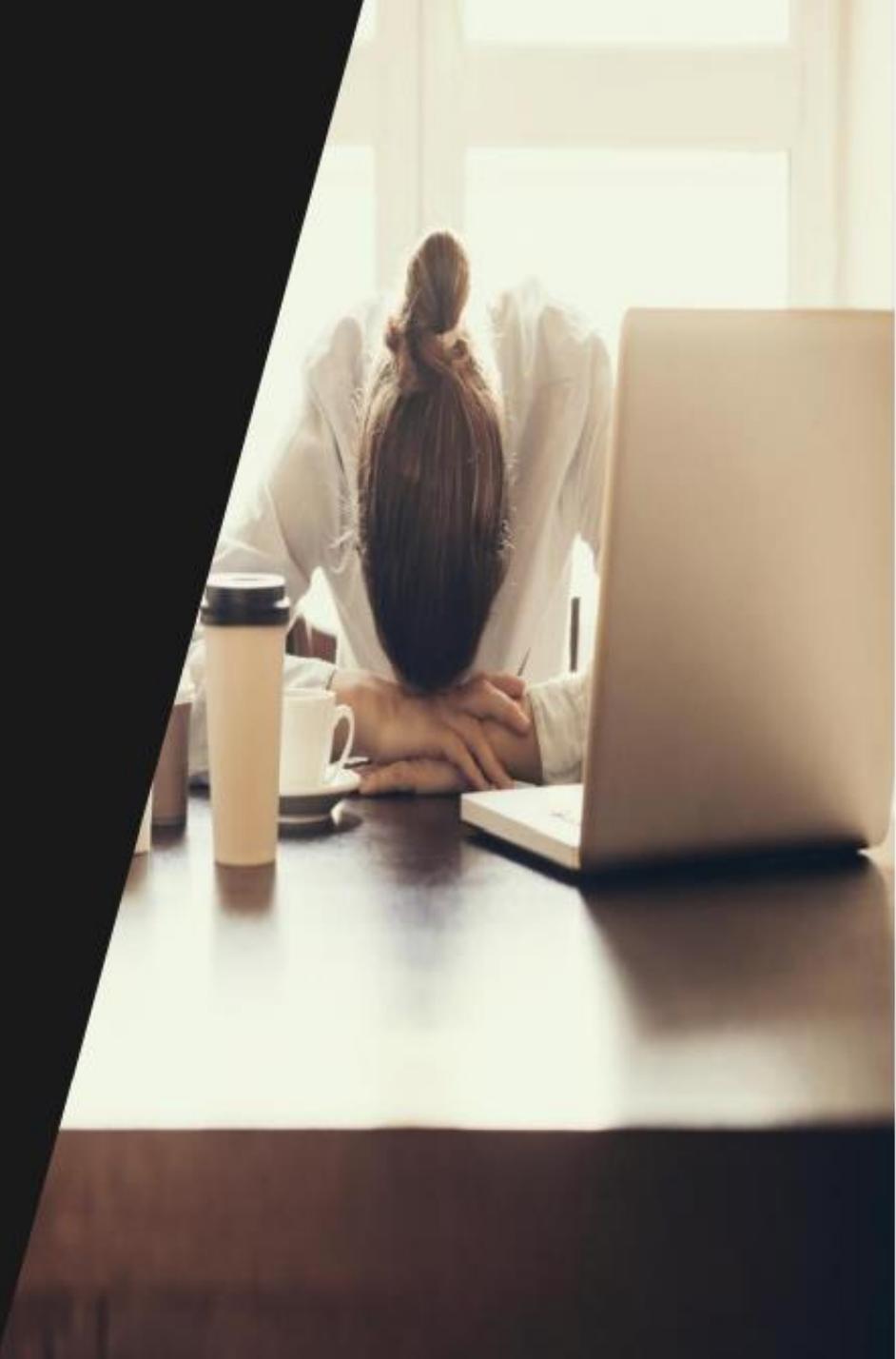
Las ventas tradicionales siempre me hacían sentir que: trabajaba demasiado, estaba muy estresado y no ganaba suficiente. Tenía que trabajar demasiado para obtener una venta.

”

DAVID SANDLER

A close-up photograph of a person's hand holding a single wooden block, poised to place it on top of a wall made of similar blocks. The wall is partially visible on the right side of the frame. The background is blurred, showing a person in a white shirt and red tie. A dark grey, arrow-shaped graphic overlay is on the left side, containing text.

Los clientes o prospectos  
levantan una  
“barrera defensiva”  
cuando piensan que les  
están tratando de vender.



“

La clave para vender exitosamente es **tener un mejor sistema**, comparado contra el que el cliente ha estado usando contigo durante años

”

DAVID SANDLER

**IMPORTANCIA  
DE TENER UNA  
METODOLOGÍA**



Tenemos que hacer que  
el cliente se sienta  
**CÓMODO**  
con nosotros para que se pueda  
**establecer una relación**