

PRESENTADO POR

AGUSTINDEV

agustindev.com.ar

EL ABC DE LAS VENTAS

LAS 10 CLAVES PARA PENSAR DISTINTO Y VENDER MÁS

01 MINDSET

02 CIRCUNSTANCIAS

03 PILOTO O PASAJERO

04 VENDER = AYUDAR

05 RUTINA DIARIA

06 ACTIVIDADES CLAVE

07 CUESTIÓN DE NÚMEROS

08 ASESOR COMERCIAL

09 QUÉ COMPRA EL CLIENTE

10 AUTODISCIPLINA

EL MINDSET ES LA BASE DE TUS RESULTADOS

Tu mentalidad es la "CPU" desde donde interpretás el mundo. No determina lo que te pasa, pero sí cómo lo interpretás y cómo reaccionás.

El mindset está hecho de creencias, experiencias pasadas, hábitos y conclusiones que repetís sin cuestionar.

Cuando una persona cambia su manera de pensar —lo que cree posible, la manera de ver a los clientes, la forma de enfrentar obstáculos— cambia automáticamente su comportamiento.

Y cuando cambia su comportamiento, cambian sus resultados.

En ventas, un cambio de mentalidad vale más que un cambio de producto.

LAS CIRCUNSTANCIAS DEL PAÍS SON NEUTRAS

Ni buenas ni malas: neutras. Lo que varía es cómo las tomamos.

La fórmula 10/90 explica que:

El 10% corresponde a "lo que sucede": inflación, recesión, competencia, dólar, clima económico.

El 90% corresponde a "lo que hacemos con lo que sucede": estrategia, enfoque, actitud, capacitación, hábitos comerciales.

En un mismo país, en la misma ciudad, en el mismo rubro, hay negocios que crecen y otros que cierran.

La diferencia no es la suerte: es la interpretación y la acción.

VOS ELEGÍS: SER PILOTO O PASAJERO

En ventas, todos los meses empiezan de cero y pasan volando. Cada vendedor tiene una elección clave: ser pasajero o ser el piloto.

****El pasajero**** se deja llevar por las circunstancias y espera que las ventas lleguen solas.

****El piloto**** asume la responsabilidad: entiende que sus resultados dependen de lo que hace cada día. Se capacita, prospecta, visita clientes y acciona con intención.

La decisión es simple y diaria: ¿pasajero o piloto?

VENDER = AYUDAR

Muchas veces se cree que vender es perseguir gente o intentar "enchufarle" productos a cualquiera. Pero esa mirada está lejos de la realidad.

VENDER es una PROFESIÓN. Y, bien entendida, es una profesión de servicio.

Un buen vendedor pregunta, escucha y busca comprender qué necesita la otra persona. Su objetivo no es imponer, sino ayudar: resolver problemas, tomar decisiones y encontrar soluciones que realmente aporten valor.

Cuando entendemos esto, desaparece la vergüenza. En su lugar aparece la seguridad, porque sabemos que no estamos molestando: estamos ayudando a otros a mejorar.

VENDER = AYUDAR

TU RUTINA DIARIA DE TRABAJO

En ventas, ganar más dinero no depende de trabajar más horas, sino de gestionar mejor el tiempo. La diferencia está en cómo usan su tiempo.

Nuestros resultados son el reflejo directo de las decisiones que tomamos día a día. Por eso, la clave está en elegir bien en qué enfocarnos.

Existen actividades de ALTO VALOR y de BAJO VALOR.

Las de alto valor son las que te acercan a tus objetivos: prospectar, visitar clientes, cerrar ventas. Las de bajo valor son las que tienen poco impacto en tus resultados.

¿En qué estás invirtiendo el 80% de tu tiempo cada día?

PROSPECCIÓN Y SEGUIMIENTO

Son las 2 actividades clave que todo vendedor debería realizar cada semana. Son actividades de alto valor, directamente vinculadas a generar resultados:

01 Prospección

02 Seguimiento

La clave no es solo conocerlas, sino ser coherentes con el tiempo que les dedicamos.

Nuestra agenda semanal debería considerar estas acciones, de forma constante y organizada.

¿Cuánto le dedicás a cada una?

LA VENTA ES CUESTIÓN DE NÚMEROS

Cuanta más gente contactás, más probabilidades tenés de vender.

El problema aparece cuando el nivel de actividad es bajo: si solo contactás a unos pocos clientes por día, las chances de cerrar ventas caen casi a cero.

Por eso, el foco tiene que estar en el volumen de contactos: llamadas, visitas, mensajes, conversaciones. Todo suma.

Como dice Brian Tracy: el vendedor gana dinero cuando está en contacto con gente.

¿Con cuánta gente estás conversando cada día?

DESPACHADOR DE PRECIOS O ASESOR COMERCIAL

Muchos vendedores caen en el rol de "despachadores": visitan al cliente, toman el pedido y se van, sin preguntar ni proponer nada. Son vendedores pasivos, que dependen de lo que el cliente ya decidió.

En cambio, el vendedor profesional es un asesor. No espera el pedido: investiga, pregunta y entiende qué necesita realmente el cliente.

Busca descubrir problemas, oportunidades y nuevas formas de aportar valor. Cuando entendés mejor al cliente, podés ayudarlo de verdad y también ofrecer soluciones más completas.

El desafío es claro: dejar de despachar y empezar a asesorar.

LO QUE EL CLIENTE COMPRA

El Vendedor Profesional no vende lo que el producto es, vende lo que el cliente obtiene gracias a eso.

Las características son datos: describen el producto.

Los beneficios hablan del cliente: de lo que gana, mejora y siente.

Ahí es donde ocurre la venta. Un cliente no compra una especificación técnica. Compra tranquilidad, resultados y soluciones.

Las características informan. Los beneficios venden.

TUS RESULTADOS SON UN REFLEJO DE TU AUTODISCIPLINA

La autodisciplina es uno de los pilares del éxito en ventas.

Nuestros resultados son un reflejo directo de las decisiones que tomamos todos los días. No se trata de suerte.

La verdadera diferencia entre un vendedor promedio y uno excepcional está en: su capacidad de sostener hábitos, cumplir con lo que se propone, hacer lo que hay que hacer, incluso cuando no tiene ganas.

Muchos quieren resultados profesionales con rutinas de aficionados.

En VENTAS, como en la VIDA: lo que sembrás es lo que cosechás.

¿LISTO PARA APLICARLO?

TU NEGOCIO, TU SISTEMA.

Convertí tu idea en una solución funcional.

-
- 01 Sistemas a medida para tu negocio
 - 02 Turnos online 24/7
 - 03 Integraciones con Mercado Pago, Excel y PDF
 - 04 Apps web y mobile adaptadas a tu marca

Contame sobre tu negocio

De una idea a un sistema funcional

agustindev.com.ar