



Libro 52 Semanas para Alcanzar el Exito en las Ventas

ESTE LIBRO ES LA VERSIÓN POR ESCRITO DE LA SERIE DE SEMINARIO QUE REALIZO RALPH ROBERTS DURANTE UN AÑO AL PERSONAL DE SU COMPAÑÍA AL TOMAR CONCIENCIAS DE SUS DEBILIDADES SE REUNÍAN SEMANALMENTE TODOS LOS LUNES A LAS 10:30 AM; DE LA MISMA FORMA QUE EN LAS REUNIONES TRATÁBAMOS SOLO UN TEMA IMPORTANTE POR SEMANA, ES POR ESTO QUE SE DECIDIÓ ORGANIZAR ESTE LIBRO POR LAS 52 SEMANAS QUE CONSTITUYEN UN AÑO.

EL OBJETIVO DE ESTE TEXTO ES AYUDAR A TODOS LOS LECTORES QUE TODOS PUEDEN SER GRANDES VENDEDORES; AUTENTICAS SÚPER ESTRELLAS.

LOS TEMAS QUE SE TRATARON POR SEMANA SE DETALLAN A CONTINUACIÓN:

SEMANA 1: EL COMIENZO DE UNA CARRERA EN VENTAS.

NOS HABLA DE MANTENER UNA LISTA DE CLIENTES POTENCIALES COMO FAMILIARES Y AMIGOS YA QUE CONSTITUYEN SUS PRIMEROS CLIENTES, MANTENIENDO LA COMUNICACIÓN A TRAVÉS DE LLAMADA TELEFÓNICA, CONVERSANDO ETC.

MANTENERSE ALEJADO DE LA GENTE NEGATIVA

MANTENER UNA IMAGEN POSITIVA CON LOS CLIENTES

TRATAR DE OBTENER TODO EL ENTRENAMIENTO POSIBLE PARA APRENDER DE OTROS QUE YA TIENEN CIERTA EXPERIENCIA.

SEMANA 2: SU REVISIÓN ANUAL.

LA REGLA DE RALPH: ES ELABORAR UN PLAN DETALLADO ANUAL DE VENTAS PARA AUMENTAR LA PRODUCTIVIDAD, DESGLOSANDO OBJETIVOS ANUALES EN ETAPA QUE SE PUEDAN EJECUTAR DÍA POR DÍA Y EVALUAR EL PROGRESO DE LAS METAS ESTABLECIDAS.

SEMANA 3: OCUPARSE ADECUADAMENTE DE LOS CLIENTES



SE DEBE OCUPAR DE LOS CLIENTES MUCHAS VECES TENDRÁS QUE ESCOGER ENTRE UNA COMISIÓN RÁPIDA O GENERAR UNA RELACIÓN DE LARGO PLAZO CON EL CLIENTE. LOS VERDADEROS VENDEDORES TOMAN LA SEGUNDA OPCIÓN POR QUE LOS BENEFICIA A LOS DOS.

SEMANA 4: APRENDA DE SUS ERRORES.

LOS ERRORES PUEDEN RESULTAR COSTOSOS PERO PUEDEN TENER TAMBIÉN SU LADO POSITIVO, EN LA MEDIDA EN QUE UNO ESTE DISPUESTO A CAMBIAR Y NO COMETER LOS MISMO UNA Y OTRA VEZ.

SEMANA 5: DE BARMAN A FANÁTICO DE MARKETING

EL ÉXITO QUE UNO PUEDA CREAR SERÁ DURADERO SI RECUERDA NO DEJAR NUNCA DE PENSAR EN NUEVAS MANERAS DE COMERCIALIZAR SUS PRODUCTOS O SERVICIOS

SEMANA 6: SUS DISCAPACIDADES NO DEBEN FRENARLO.

EL ÉXITO NO ES UNA CUESTIÓN DE INTELIGENCIA NI DE BELLEZA, SINO DETERMINACIÓN Y ESFUERZO BUSCANDO LAS ALTERNATIVAS MÁS IDÓNEAS PARA ENCONTRAR LOS RESULTADOS DESEADOS Y SUPERAR LAS LIMITACIONES QUE SE GENEREN.

SEMANA 7: CONOZCA SU PRODUCTO.

EL CONOCIMIENTO DE UN PRODUCTO NO SE PUEDE FINGIR Y LOS CLIENTES DETECTARÁN ENSEGUIDA LA FALTA DE EXPERIENCIAS. PARA LOGRAR EL ÉXITO UNO DEBE CONOCER SU PRODUCTO O SERVICIO QUE SE ESTÁ VENDIENDO EXPERIMENTANDO PERSONALMENTE SU MERCADO YA SEA VENDIENDO O COMPRANDO.

NO SE PUEDE MENOSPRECIAR LAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS EN CUALQUIER MOMENTO QUE SE NOS PRESENTE PERO SE DEBE TENER TODAS LAS VENTAJAS DE LO QUE QUEREMOS VENDER.

SEMANA 8: EL ARTE DE LA AUTOPROMOCIÓN.



SE DEBE ASEGURAR QUE LA COMERCIALIZACIÓN PERSONAL SEA EFECTIVA QUE SE REFLEJE COMO PERSONA ADEMÁS COMO VENDEDOR YA QUE EXISTEN FACTORES COMO SEPARAR SU PROPIA IDENTIDAD DE LA DE SU EMPLEADOR, SIENDO UNO MISMO Y RESALTANDO LO PERSONAL Y NO LO FACTUAL UNO DE LOS MEJORES EJEMPLOS DEL MARKETING PERSONAL SON LOS POLÍTICOS.

SEMANA 9: MAS REFLEXIONES SOBRE EL ARTE DE LA AUTOPROMOCIÓN.

NOS HABLA DE INVERTIR EL DINERO EN PROMOCIÓN PERSONAL PARA LOGRAR EL ÉXITO YA SEA DÁNDONOS A CONOCER EN LOS DIFERENTES MEDIOS Y YA QUE SE OBTIENEN ESTOS MATERIALES DE MARKETING HAY QUE UTILIZARLOS A SU PLENITUD.

SEMANA 10: DETENCIÓN DE LOS NEGOCIOS DONDE NO LOS HAY.

NO SOLO LA CREATIVIDAD ES BUSCAR OPORTUNIDADES DE VENTAS HABITUALES, SINO QUE TAMBIÉN DEBERÍA SERLO DE MANERA SISTEMÁTICA. SI SE DESCUBRE UNA OPORTUNIDAD PARA EFECTUAR UNA VENTA NO TRADICIONAL, ES POSIBLE QUE HAYA UNA MULTITUD DE OTRA GENTE EN SITUACIONES SIMILARES. HAY QUE DETERMINAR Y DESARROLLAR UN SISTEMA QUE PERMITE LLEGAR A ELLA BUSCANDO OPORTUNIDADES DONDE OTROS NO LAS VEN.

SEMANA 11: RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS CON SU PERSONAL.

SE DEBE TOMAR CIERTAS MEDIDAS PARA ENFRENTAR EL PROBLEMA COMO PEDIR AYUDA, NO PERMITIR QUE LO INHIBAN LAS JERARQUÍAS, PROPICIE UN CLIMA QUE ALIENTE LA SOLUCIÓN DE PROBLEMAS, PENSAR EN LOS FINES NO EN LOS MEDIOS, HAY QUE SER CREATIVO CUANDO SE TENGA QUE RESOLVER UN PROBLEMA.

SEMANA 12: ENTRENE ADECUADAMENTE A SUS COLABORADORES.

EL ENTRENAR A UN COLABORADOR DEBE CUBRIR MUCHO MÁS QUE LOS ASPECTOS TÉCNICOS COMO LOS ASPECTOS EMOCIONALES Y DE MOTIVACIÓN YA QUE SERÁ TRASCENDENTAL Y PROVECHOSA COMO PARA USTED Y SU COLABORADOR.



EIDHI
International
University

SEMANA 13: CONOZCA AL PEQUEÑO RALPH.

NO HAY QUE PERDER EL TIEMPO EN DETALLES MÍNIMOS Y NUNCA SE DEBE HACER LAS COSAS SOLO, SE DEBE TENER UN ASISTENTE QUE APRENDA DE USTED, DE LAS ACTIVIDADES DE RUTINA DE LA OFICINA.

SEMANA 14: SEIS MANERAS DE REDACTAR MEJORES MENSAJES A SUS CLIENTES.

SE DEBE TOMAR NUEVAS ESTRATEGIAS COMO NO ENVIAR TARJETAS EN LAS MISMAS OCASIONES QUE ENVÍEN LOS DEMÁS EN OCASIONES NO TRADICIONALES ESTO PARA QUE SE PUEDA DESTACAR MAS SUS ACTITUDES, ENVIÉ UNA NOTA AUN CUANDO LA OPERACIÓN NO SE HAYA CONCRETADO YA SEA DE AGRADECIMIENTO Y AUN ENCUNADO SE VEA QUE LA OPERACIÓN HA FRACASADO, ENVIAR UNA NOTA CUANDO UNO HAYA SIDO MENCIONADO EN UN MEDIO DE DIFUSIÓN, CUANDO HAYA CONOCIDO A ALGUIEN, SOLO POR EL HECHO DE QUE LA MAYORÍA DE LOS VENDEDORES EMPLEAN DETERMINADAS TÉCNICAS USTED NO LO DEBE HACER, NO HAY QUE INTENTARLO DE UNA FORMA MAS ORIGINAL.

SEMANA 15: LA IMPORTANCIA DE LOS MENTORES

LOS MENTORES VIENEN EN TODO TIPO DE VARIEDADES, DESDE PARIENTES Y AMIGOS HASTA JEFES Y COMPAÑEROS DE TRABAJOS, BUSQUE AYUDA Y BUSCAR A ALGUIEN QUE PUEDA APRENDER MUCHO SI DA CON LA PERSONA ADECUADA.

SEMANA 16: OCÚPESE DE SUS PRIORIDADES.

LOS VENDEDORES NOS ENFRENTAMOS CADA DÍA CON UN NÚMERO ABRUMADOR DE TAREAS, SE DEBE REALIZAR LAS MÁS IMPORTANTES YA QUE EXISTEN MUCHAS MANERAS DE FACILITARLAS.

SEMANA 17: MANTÉNGASE EN CONTACTO CON SUS CLIENTES ANTERIORES.

RECUERDE QUE EL OBJETIVO ES ESTABLECER UNA RELACIÓN, NO



EFFECTUAR UNA VENTA, APRENDIENDO LO QUE REALMENTE SIGNIFICA UN SERVICIO PERSONALIZADO, MANTENIENDO EL CONTACTO CON NUESTROS CLIENTES Y LAS RELACIONES COMERCIALES O HASTA PERSONALES YA QUE ES MÁS FÁCIL EFFECTUAR OPERACIONES CON UN CLIENTE REPETITIVO QUE SALIR A BUSCAR UNO NUEVO.

SEMANA 18: SU MANERA DE VENDER AMABLE O AGRESIVA.

SE TIENE QUE UTILIZAR UN ENFOQUE AMABLE PARA QUE LE ABRAN LAS PUERTAS Y SE ESTABLEZCA UNA BUENA COMUNICACIÓN, PERO UTILIZA EN CAMBIO UN ENFOQUE AGRESIVO PARA CERRAR LA

OPERACIÓN. LA VENTA AGRESIVA HACE QUE LA GENTE TOME DECISIONES Y ACTÚE. LA VENTA AMABLE EQUIVALE A PERMITIR QUE SEA EL CLIENTE QUIEN CONTROLE EL PROCESO.

SEMANA 19: MIS 10 CONSEJOS MÁS IMPORTANTES PARA ESTABLECER MEJORES CONTACTOS.

1. NO HAY MANERA DE EVITARLO HAY QUE GENERAR CONTACTOS CON TODO EL MUNDO.
2. CUANDO SE ESTE GENERANDO CONTACTOS, DÉLE ALGO A TODO EL MUNDO, PUEDE SER UNA TARJETA DE NEGOCIOS, UN CATÁLOGO O UN CAMELO.
3. NO TENGA MIEDO DE PARECER UN POCO TONTO O EXCÉNTRICO.
4. CUANDO ASISTA A REUNIONES AL CLUB DE SERVICIO NO SE SIENTE SIEMPRE CON LOS MISMOS AMIGOS. GENERE MAYORES CONTACTOS PARA AUMENTAR LAS OPORTUNIDADES.
5. LAS RECOMENDACIONES FUNCIONAN DE ARRIBA HACIA ABAJO, NO DE ABAJO HACIA ARRIBA.
6. HÁGASE MIEMBRO DE UN CLUB DE CONSEJO O INICIE EL SUYO PROPIO.
7. LAS IGLESIAS PUEDEN SER EXCELENTES LUGARES PARA ESTABLECER CONTACTOS.
8. USTED DEBE SER VISTO EN TODOS LOS ACONTECIMIENTOS IMPORTANTES.
9. PROCURE LA APERTURA DE CUENTAS CORRIENTES EN RESTAURANTES DONDE PUEDAN FIRMAR POR LAS COMIDAS DE MODO QUE SE LE FACTUREN MENSUALMENTE.



10. HAGA QUE EL RESTO DE LA GENTE REALICE CONTACTO POR USTED.

TODOS ESTOS CONSEJOS MEZCLAN EL SENTIDO COMÚN CON UN POCO DE EXHIBICIONISMO. PERO CRÉANME, FUNCIONA.

SEMANA 20: EMPLEE SUS MOMENTOS IMPRODUCTIVOS DE MANERA EFICIENTE.

SI NO SE REÚNE CON CLIENTES, EFECTÚA LLAMADAS O ATIENDE SU PAPELERÍA PUEDE ENCONTRAR MANERAS DIVERTIDAS E IMAGINATIVAS DE MANTENER SU MENTE EN ACTIVIDAD. TRABAJAR EN SUS ESTRATEGIAS A LARGO PLAZO O LEER ALGUNA LITERATURA SOBRE ÉXITO ES EXCELENTE PARA MANTENER UNA BUENA IMAGINACIÓN.

SEMANA 21: CÓMO DIRIGIR UN NEGOCIO CASERO.

EXISTEN CIERTOS PUNTOS PARA DIRIGIR UN NEGOCIO CASERO EN LOS CUALES MENCIONAMOS: PELEE POR LOGRAR ALGUNA VENTAJA, MARKETING DIRIGIDO A TARGETS ESPECÍFICOS, BUSCAR CONSTANTEMENTE EL FEEDBACK, COHERENCIA EN SU MARKETING, DIAGRAMAR SU MARKETING, PENSAR DE ESTA MANERA PUEDE ATRAER NUEVOS CLIENTES. UNO NUNCA LLEGA A REALIZAR TODO EL MARKETING QUE LE HARÍA FALTA EN UN NEGOCIO.

SEMANA 22: MIS 5 ESTRATEGIAS PARA APROVECHAR AL MÁXIMO LA TECNOLOGÍA.

ESTAS ESTRATEGIAS SON LAS SIGUIENTES:
EL PRIMER MODELO DE UN PRODUCTO NUEVO PUEDE SER MUY MALO PERO AL POCO TIEMPO SURGIRÁN VERSIONES MEJORADAS.
CUALQUIER TECNOLOGÍA TIENE MÁS DE UNA APLICACIÓN, DE MODO QUE APRÉNDALAS TODAS.

ALGUNAS VECES LA MEJOR INVERSIÓN EN TECNOLOGÍA CONSISTE EN COMPRAR MÁS DE LO MISMO.

SEMANA 23: UTILIZACIÓN COMERCIAL DE INTERNET.



SE HAN ESCRITO UN MONTÓN DE TONTERÍAS ACERCA DE INTERNET, PERO EL HECHO REAL ES QUE LA RED ESTÁ TRANSFORMANDO NUESTRA PROFESIÓN. CONSIDÉRALA COMO UNA OPORTUNIDAD Y UNA HERRAMIENTA PARA SERVIRSE DE ELLA, EN LUGAR DE VERLA COMO UN OBSTÁCULO. UNA PRECAUCIÓN FINAL; RECUERDE QUE MIENTRAS PASA SU TIEMPO EN INTERNET. NO PIERDA TIEMPO ATRAPADO POR LA WEB Y VÁYASE A LO CONCRETO PARA ALCANZAR SUS OBJETIVOS.

SEMANA 24: RECOMPÉNSESE ANTES DE REALIZAR UNA VENTA, NO DESPUÉS.

UNA VEZ QUE USTED HAYA ALCANZADO CIERTO NIVEL DE ÉXITO ENCONTRARÁ QUE RECOMPENSARSE A SÍ MISMO CON REGULARIDAD LO MOTIVA A REALIZAR COSAS AÚN MÁS IMPORTANTES.

SEMANA 25: 6 COSAS QUE PUEDE HACER CUANDO PIERDE UNA OPERACIÓN.

1. NO LA DESCARTE, ASÍ ES: TRATE DE NO DESENTENDERSE DE ELLA.
2. CUANDO PIERDA UNA VENTA, AVERIGÜE QUE PASÓ.
3. MANTENGASE EN CONTACTO CON LOS CLIENTES QUE HAYAN PRESCINDIDO DE SUS SERVICIOS.
4. AGRADEZCA A SUS FALLIDOS CLIENTES POR EL TIEMPO QUE LE HAN DISPENSADO.
5. SOLICITE UNA RECOMENDACIÓN.
6. SIGA ADELANTE.

EL FRACASO ES PARTE DE NUESTRO NEGOCIO, DE MODO QUE DEBERÁ CONTAR CON UN PLAN DE ACCIÓN PARA SABER AFRONTARLO. UNA VEZ QUE TENGA SU PLAN ESTABLECIDO, REVÍSELO FRECUENTEMENTE. ENCONTRARÁ QUE PERDER UNA OPERACIÓN NO ES TAN TERRIBLE COMO USTED ALGUNA VEZ SUPUSO QUE ERA.

SEMANA 26: ¿CUÁL ES EL MEJOR LUGAR PARA REUNIRSE CON SUS CLIENTES?



EIDHI®

International
University

EL ÉXITO EN LAS VENTAS ES UNA MERA CUESTIÓN DE DETALLES. CON SÓLO UN POCO DE INGENIO USTED PODRÁ UBICAR UN ESTABLECIMIENTO APROPIADO PARA MEJORAR SUS PROBABILIDADES A FAVOR. DEDIQUE ALGUNA CONSIDERACIÓN A ESTA IDEA Y LE APUESTO A QUE APRECIARÁ LOS RESULTADOS.

SEMANA 27: ES MEJOR QUEDARSE DONDE ESTÁ.

LOS VENDEDORES MÁS EXITOSOS SON AQUELLOS QUE HACEN QUE LAS COSAS OCURRAN DONDE SE ENCUENTRAN, NO LO QUE DEJAN EL BARCO EN BUSCA DE NUEVAS EMPRESAS CADA AÑO, ESPERANDO ENCONTRAR LA FELICIDAD EN ALGÚN OTRO LUGAR.

SEMANA 28: COMO FORMULAR Y RESPONDER PREGUNTA.

UNA DE LAS CONSTANTES DE ESTE LIBRO ES QUE USTED TIENE QUE TRATAR A SUS CLIENTES CON RESPETO. NO LES MIENTA, NO TRATE DE MANIPULARLO, ACONSÉJELO LO MEJOR POSIBLE Y TRABAJE CON ELLOS PARA TENER UNA RELACIÓN A LARGO PLAZO.

FORMULE PREGUNTAS QUE REQUIERAN ALGÚN TIPO DE EXPLICACIÓN EN LA RESPUESTA, TRATE DE RESPONDER A UNA PREGUNTA CON OTRA PREGUNTA, DESGLOSE LA INFORMACIÓN INCONVENIENTE EN TÉRMINOS QUE SEAN MÁS FÁCILES DE ACEPTAR. HABLAR CON EL CLIENTE ES UNA FORMA DE ARTE, IMPLICA REVELARLE QUE DESEA REALMENTE DE SU PRODUCTO O SERVICIO. SI USTED PUEDE ENCAMINAR LA CONVERSACIÓN HACIA DICHO PUNTO, ENCONTRARÁ QUE TANTO USTED COMO ÉL SE RETIRARÁN MÁS SATISFECHOS.

SEMANA 29: VENTAS POR TELÉFONO.

EFFECTÚE MUCHÍSIMAS LLAMADAS, NO UTILICE GUIONES PREESTABLECIDOS EFFECTÚE LA TÉCNICA DE IMITAR AL CLIENTE, CUANDO LLAME POR TELÉFONO TENGA ALGO QUE DECIR, COMO CUALQUIER OTRA HERRAMIENTA DE VENTAS, EL TELÉFONO ES TAN ÚTIL COMO HAGAMOS QUE LO SEA. REALICE LAS LLAMADAS DE



MANERA CORRECTA, LAS VENTAS TELEFÓNICAS PUEDEN AUMENTAR SU PRODUCTIVIDAD HASTA NIVELES QUE USTED NUNCA HAYA IMAGINADO.

SEMANA 30: SU OBJETIVO: UNA VENTA POR DÍA.

EL ÉXITO NO ES UNA CUESTIÓN TAN COMPLICADA, SE REDUCE A PLANIFICAR SU TRABAJO Y LLEVAR A CABO SU PLAN. SI USTED REALIZA DE MANERA REGULAR LO QUE SE SUPONE QUE DEBE HACERSE CADA DÍA, AL CABO DEL AÑO RESULTARÁ SORPRENDIDO POR SU NUEVO ÉXITO.

SEMANA 31: NO DEJE QUE SE LE VAYA LA SEMANA.

TOME CIERTOS CRITERIOS PARA VERIFICAR SU LISTA DE CLIENTES EN FORMA SEMANAL, ENTRE LAS CUALES MENCIONAMOS: PLANIFIQUE Y REVISE LO QUE TIENE PENDIENTE PARA LA SEMANA, ESTABLEZCA SUS OBJETIVOS, DEJE LIBRES UN PAR DE HORAS CADA SEMANA PARA REVISAR SU CAMPAÑA DE MARKETING Y DE PROMOCIÓN, HAGA UN BREVE RESUMEN DE SU SITUACIÓN FINANCIERA, SAQUE EL TRABAJO ADMINISTRATIVO PENDIENTE, HAGA UNA SALIDA CON SU ESPOSA O CÓNYUGE Y TÓMESE UN DÍA CON SU FAMILIA.

SEMANA 32: SU LISTA DE VERIFICACIÓN MENSUAL.

CONTACTE TODOS SU ÁMBITO DE INFLUENCIA, MANTENGA LA FRECUENCIA MENSUAL DE SUS ENVÍOS POR CORRESPONDENCIA, EVALÚE SUS PROGRESOS EN DIRECCIÓN A SUS OBJETIVOS FINANCIEROS DEL AÑO, ASISTA POR LO MENOS A UNA SESIÓN DE CONTACTOS, HAGA CONTACTO CON LOS MEDIOS INFORMATIVOS AL MENOS UNA VEZ, EVALÚE SU NECESIDAD DE CONTAR CON AYUDA EN LA OFICINA, HABLE SOBRE SUS METAS CON SU GRUPO DE CONSEJEROS TÓMESE POR LO MENOS UN FIN DE SEMANA CADA MES PARA PASARLO CON SU FAMILIA Y AMIGOS. ESTA LISTA ES ADECUADA PARA AYUDAR A QUE EL

TRABAJO SE HAGA; UNA LISTA DE VERIFICACIÓN MENSUAL SIRVE MAS BIEN PARA REVISAR Y EVALUAR EL PROGRESO DEL MISMO Y SON ESENCIALES PARA LOGRAR SATISFACER SUS OBJETIVOS A



LARGO PLAZO.

SEMANA 33: HAGA LO OBVIO.

USTED NECESITA SER TODO LO CREATIVO PARA QUE SEA POSIBLE IMAGINAR NUEVOS NEGOCIOS, PERO TAMBIÉN DEBE LLEVAR LAS COSAS COTIDIANAS YA QUE EL ÉXITO SE CONSTRUYE SOBRE UN CIMIENTO DE PEQUEÑAS COSAS HECHAS ADECUADAMENTE.

SEMANA 34: COMO MANEJAR LAS FRUSTRACIONES.

SER EXITOSO NO SIGNIFICA NO TENER QUE SENTIR LA AMARGURA DEL FRACASO. SIGNIFICA, SER CAPAZ DE SEGUIR MOVIÉNDOSE EN LA DIRECCIÓN ADECUADA, A PESAR DEL DISGUSTO EXPERIMENTADO.

SEMANA 35: EXCEDA LAS EXPECTATIVAS DE SUS CLIENTES.

MUCHOS DE LOS VENDEDORES TRATA DE INFLUIR SOBRE LAS EXPECTATIVAS, PERO ESO ES UN ERROR UNO NO PUEDE CONTROLAR LOS PENSAMIENTOS DE SUS CLIENTES. SIMPLEMENTE TRATE DE ESTABLECER QUE QUIEREN Y NECESITAN, LUEGO OFRÉZCALE ALGO SUPERIOR Y PRÉSTELE PARTICULAR ATENCIÓN AL ASPECTO EN CUBIERTA DE LA TRANSACCIÓN.

CONSIDERE DE PREGUNTAR, DESCUBRIR LAS EXPECTATIVAS OCULTAS, HACER EL SEGUIMIENTO DE SUS CLIENTES Y OFRECER UN SERVICIO TOTAL PARA QUE ESE CLIENTE ESTÉ SATISFECHO.

SEMANA 36: BUENAS Y MALAS.

SI SU OBJETIVO ES CONSEGUIR UN BUEN TRABAJO RUTINARIO Y SIN SORPRESAS, NO SE DEDIQUE A VENDER. PERO SI ESTÁ DISPUESTO A VER LAS ALTAS Y LAS BAJAS COMO PARTE DE LA VIDA, Y ASUMIR OBSTÁCULOS NORMALES EN EL CAMINO TERMINARÁ SIENDO UN GANADOR.

SEMANA 37: MI CUADERNO IDEA DE LA SEMANA.

PARA ALCANZAR UNA MEJORA CONTINUA SE DEBE SACAR PROVECHO



EIDHI
International
University

DE LA CREATIVIDAD DE CADA UNO, DÍA TRAS DÍA Y AÑO TRAS AÑO, ESTE SISTEMA PERMITIRÁ CAPTURAR ESA INSPIRACIÓN Y DARÁ ENORMES DIVIDENDOS.

SEMANA 38: LA CLAVE ES FLEXIBILIDAD.

ADOPTAR NUEVAS TECNOLOGÍAS, RECURRIR A LOS CLIENTES ANTERIORES, LA PASIÓN POR EL TRABAJO, ADAPTARSE A LAS CIRCUNSTANCIAS CAMBIANTES, SON FACTORES QUE PROCURAN EL ÉXITO EN TODAS LAS ACTIVIDADES Y ESTE CONJUNTO DE ACTITUDES Y TÉCNICAS LO LLEVARÁ AL CAMINO DEL ÉXITO.

SEMANA 39: LAS MANERAS CORRECTAS E INCORRECTAS DE DIRIGIR AL PERSONAL DE VENTAS.

LA CLAVE DE UNA BUENA ADMINISTRACIÓN DE VENTAS ES DARSE CUENTA QUE DIRIGIR ES DISTINTO QUE VENDER, REQUIERE DE DIFERENTES ACTIVIDADES Y UNA VISIÓN DISTINTA DE LO REALMENTE IMPORTANTE. NO TRATE DE DIRIGIR A MENOS QUE ESTÉ DISPUESTO A COMPRENDER ESA DIFERENCIA.

SEMANA 40: MI CARPETA DE PRESENTACIÓN.

UN LIBRO DE PRESENTACIÓN ES UNA GRAN MANERA DE HACER QUE SUS CLIENTES POTENCIALES DISFRUTEN SU VISITA DE VENTAS EN LUGAR DE TENERLE PAVOR.

SEMANA 41: CUANDO DESHACERSE DE UN CLIENTE.

RECHAZAR OPERACIONES PUEDE SONARLE A LOCURA A UN VENDEDOR AGRESIVO. PERO SABER DECIDIR QUE NO ES UNA HABILIDAD ESENCIAL. UNA VEZ QUE USTED DISPONGA DE UNA SÓLIDA BASE DE CLIENTES, TRATE DE DESARROLLAR ALGUNA MANERA DE EVALUAR QUE OPERACIONES MANTENER Y CUALES DEJAR CAER. EN EL LARGO PLAZO, ESO LO BENEFICIARÁ.

SEMANA 42: NUNCA DE UNA COMISIÓN POR SEGURO.



EIDHI

**International
University**

HÁGASE EL HÁBITO DE CONCENTRARSE EN CERRAR SUS OPERACIONES, NO EN ESTIMAR LAS GANANCIAS QUE ESTÁN PROMETEN. OCÚPESE PRIMERO DE LAS OPERACIONES ENTRE SÍ, Y LOS BENEFICIOS VENDRÁN LUEGO POR AÑADURÍA.

SEMANA 43: CUANDO EL TAMAÑO NO CUENTA.

NO SE ENGAÑE PENSANDO QUE LAS LECCIONES QUE SE PUEDAN APRENDER DE LOS VENDEDORES NO SON VÁLIDAS PARA USTED. EL ÉXITO ES SIMPLEMENTE UNA CUESTIÓN DE ADAPTAR ESAS TÉCNICAS A SU PROPIA SITUACIÓN.

SEMANA 44: CONSTRUCCIÓN DE RIQUEZAS MEDIANTE LA INVERSIÓN.

EL OBJETIVO DE CUALQUIER VENDEDOR ES HACERSE RICO, PERO LA CONSTRUCCIÓN DE RIQUEZAS NO ES CUESTIÓN DE MAGIA, ES UN PROCESO CONTINUÓ QUE CONSISTE EN APRENDER DE LOS EXPERTOS Y UTILIZAR LOS FONDOS CON LOS QUE CUENTA HOY PARA CONSTRUIR UNA MAYOR RIQUEZA PARA EL MAÑANA.

SEMANA 45: RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE SUS CLIENTES.

UN VENDEDOR ES MÁS QUE UN SIMPLE AGENTE DE UN PRODUCTO O SERVICIO, UN VENDEDOR DE VERDAD ES DE HECHO UN SOLUCIONADOR DE PROBLEMAS. ALLÍ ES DONDE ENCONTRAREMOS NUESTRAS MAYORES SATISFACCIONES Y NUESTRAS MEJORES RECOMPENSAS.

SEMANA 46: COMO MANEJARSE CON LA COMPETENCIA.

USTED NO PUEDE MODIFICAR LO QUE HACEN SUS COMPETIDORES, PERO PUEDE SER QUE SU PROPIA PRESENTACIÓN SEA MEJOR. TRABAJE EN MEJORAR EL TRATO CON LOS CLIENTES EN LUGAR DE PREOCUPARSE POR LA COMPETENCIA.



SEMANA 47: HABLAR DE MANERA POSITIVA.

PRESTE CUIDADOSA ATENCIÓN AL ESTILO DE CONVERSACIÓN QUE ADOPTA CON SUS CLIENTES. A LOS CLIENTES LES AGRADA LOS VENDEDORES POSITIVOS, PROFESIONALES Y LOS QUE LOS HACEN SENTIR ESPECIALES. LA DIALÉCTICA POSITIVA PUEDE AYUDARLO A LOGRAR PRECISAMENTE ESA IMAGEN.

SEMANA 48: ¡SIMPLEMENTE HÁGALO!

PLANIFIQUE, DELEGUE, UTILICE LA TECNOLOGÍA PARA AYUDAR EN SUS ESFUERZO, SEPA CUANDO TOMARSE UN DESCANSO, NO SE DEDIQUE A LAS VENTAS SINO ESTÁ DISPUESTO A TRABAJAR DURO PERO ENFÓQUESE, CUANTO MÁS SE ESFUERCE MÁS DINERO HARÁ.

SEMANA 49: COMO SUPERAR UNA CAÍDA EN LAS VENTAS.

EVITE LA GENTE Y LAS SITUACIONES NEGATIVAS, ESTABLEZCA UNA FECHA LÍMITE, COMPROMÉTASE, HAGA DEL MARKETING UNA ACTIVIDAD REGULAR, REGISTRE SUS ACTIVIDADES, HABLE CON SU GERENTE ACERCA DE LA DECLINACIÓN EN SUS VENTAS, APRENDA DE LOS ERRORES COMETIDOS EN EL PASADO, INVOLUCRE A SU FAMILIA Y AMIGOS, APRENDA A CONTROLARSE. LAS CAÍDAS SON INEVITABLES, PERO NO TIENEN QUE SER TAN FRECUENTES O DURAR TANTO COMO USTED TEME.

SEMANA 50: EL PEOR DÍA DE NEGOCIOS DE TODA MI VIDA.

LAS COSAS MALAS PUEDEN SUCEDER A LOS BUENOS VENDEDORES TODO EL TIEMPO, PERO SI UNO ES CAPAZ DE CANALIZAR ESTA FRUSTRACIÓN Y TRANSFORMAR ESE DISGUSTO EN ENERGÍA POSITIVA, HASTA SUS PEORES DÍAS LE PRODUCIRÁN BUENOS RESULTADOS.

SEMANA 51: NO SE DEJE INTIMIDAR POR LA CIRCUNSTANCIA.

EL CAMBIO PUEDE SER INQUIETANTE, DESALENTADOR Y DESAGRADABLE, PERO HASTA DENTRO DE LAS TENDENCIAS MÁS AMENAZANTES EXISTE LA SEMILLA DE LA OPORTUNIDAD.



EIDHI®

International
University

SEMANA 52: REFLEXIONES FINALES.

NO SE CONCENTRE EN HACER MUCHO DINERO. CONCÉNTRESE EN SER EL TIPO DE PERSONA CON LA CUAL OTRA GENTE DESEARÍA HACER NEGOCIOS.

AFRONTE EL CAMBIO, NO LE TENGA MIEDO.
HAGA LAS COSAS MEJOR QUE LOS DEMÁS.
ASUMA RIESGOS.

PLANIFIQUE.

NO HABLE MAL DE LA COMPETENCIA.

APRENDA A DELEGAR.

INCLUYA SU FOTOGRAFÍA EN TODO SU MATERIAL DE MARKETING.

NO PREJUZGUE A NADIE.

SIEMPRE PREGUNTE.