

# ENTRENAMIENTO EN VENTAS

## *MIAMI BEACH PERUANO*

**¿QUÉ**

**QUIERES HOY?**

**METAS**



**QUEJA**



**MAL HUMOR**



**DESMOTIVADO**





**PROCRASTINAR**



**HIPERACTIVIDAD**



**DESENFOCADO**

The image features a background of a city at night, with numerous out-of-focus lights creating a bokeh effect. The sky is a deep blue, suggesting twilight or early evening. The text 'DESENFOCADO' is written in a bold, red, sans-serif font, slanted diagonally across the center of the image. The word is the primary focus, contrasting sharply with the blurred background.

VAMOS CON  
TODO Y POR  
TODO

CERO  
EXCUSAS  
DESAHUEVATE

# ¿VENDEDOR O **MÁSTER** EN VENTAS?

## VENDEDOR

- 100% administrativo
- Habla mucho
- No pregunta
- Sigue un guion
- Describe el producto
- No escucha
- No cierra
- Sugiere
- No ES COHERENTE



## MÁSTER EN VENTA

- 50% administrativo
- 50% comercial
- Habla poco
- Pregunta más
- Se adecua
- Se enfoca en el cliente
- Escucha más
- Indica
- Cierra
- Es muy Coherente

# CVC

CONFIANZA

VALOR

CERRAR LA  
VENTA



# EMBUDO OBJECIÓN



Gracias por lo que me comentas ya que es información que me permita saber como ayudarte

A la vez, comprendo y entiendo que quieres estar segura de las decisiones y compras que realices

¿Puedo hacerte una pregunta? ¿Qué es lo que realmente te preocupa? ¿qué más podrías decirme sobre esto?

El valor siempre debe  
estar sobre el **PRECIO**

**VALOR**  
**PERCIBE**

**PRECIO**  
**INCONSCIENTE**

# INFORMANOS



**HABLAME  
DE TÍ**

**X TENGO**

**X CAPAS**



# SOY

# VENDETE



~~X~~ TENGO

~~X~~ CAPAS



¿Es lo mismo  
hablar de un  
producto que  
vender un  
producto?

# NO



El secreto es el

# ENFOQUE

# NO DIGAS

TENEMOS

Somo una empresa  
confiable y con  
mucho experiencia

# MEJOR DI

LO QUE TENEMOS TE PUEDE  
AYUDAR...

NUESTRA EXPERIENCIA  
RECONOCIDA EN EL MERCADO  
TE PERMITIRÁ...

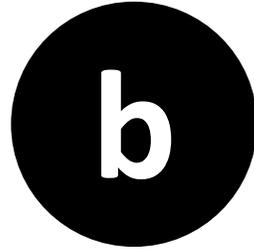




LE COMENTO QUE NOSOTROS TENEMOS \_\_\_\_\_

Y CON ESTO USTED PODRÁ \_\_\_\_\_

Y ASÍ MEJORARÁ SU \_\_\_\_\_



**TE COMENTO QUE ESTE “PRODUCTO” CUENTA CON UN (A)**

**\_\_\_\_\_ QUE TE PERMITIRÁ \_\_\_\_\_**

**PARA QUE PUEDAS \_\_\_\_\_ Y ASÍ \_\_\_\_\_**

1. Para poder ayudarte coméntame por favor...
2. Ok ahora que lo escuche estoy seguro que puedo ayudarlo...
3. Lo que gana con este servicio es...
4. Lo que lograr al comprar el producto....
5. Que interesante, coménteme más por favor...
6. Es la primera vez que compra nuestro producto?
7. La manera de ayudarlo será...

**Si no lo llevas a la acción, mejor no vendas**

**PREGUNTA**

**SENTIDO DE URGENCIA**

**INDICANDO ACCIÓN**

Lo que quiero, es EVITAR que lo visiten personas que no pasen por un filtro financiero o gente que sólo le haga perder el tiempo y justo para eso nuestro sistema es el más seguro del mercado, lo que haremos para ayudarla será juntarnos lo antes posible para explicar lo fácil que es trabajar con nosotros, **mañana a las 12 nos conectamos por zoom.**

Así es, el producto / servicio está a su disposición toda la semana, sin embargo, nuestra promoción sólo es hasta hoy, puedo ayudarlo extendiéndola hasta mañana, YO NO LO PENSARÍA

Claro, la docena tiene un precio especial de s/.180 soles, te ahorras s/.30 soles ¿De qué color compras normalmente?

El sistema es 100% innovador, y por lo que te he escuchado, si te ayudaría en corto plazo ya que tenemos el espacio en el servidor. **¿Prefieres empezar con una sola área o toda le empresa?**

# ¿ES LA CALIDAD DE INFORMACIÓN QUE BRINDES?

**ES LA CANTIDAD  
DE INFO QUE  
OBTENGAS**

**PREGUNTA MÁS**

**ESCUCHA PARA ARGUMENTAR**

**EXPLICA MENOS ENFÓCATE EN SU INTERES**

# 3 TIPOS DE PREGUNTAS

- **PREGUNTA AYC**
- **PREGUNTA TÉCNICA**
- **PREGUNTA INDUCIDA**

80 / 20

**¿Quién soy?**  
**¿A quién represento?**  
**¿Qué quiero?**  
**¿Qué busco?**  
**¿Por qué debe escucharme?**

**¿Quiénes somos?**  
**¿Qué hacemos?**  
**¿Qué queremos?**  
**¿Qué gana con nosotros?**  
**¿En qué nos diferenciamos?**

**¿Por qué hoy?**  
**¿Por qué con**  
**nosotros?**  
**¿Por qué conmigo?**

80 / 20

# SONDE CPP

# CABEZA

- Qué sabe de nuestro proyecto?
- Qué fue lo que más le llamo la atención?
- ¿Qué tanto conoce LA ZONA?
- Qué espera de un proyecto como este?
- ¿Qué debería tener un proyecto para que usted tome una decisión?
- ¿Es para inversión/ negocio o es un proyecto familiar?
- ¿Ya ha realizado inversiones en bienes raíces?
- Que tan importante es para ti un proyecto saneado y que cuente con toda la seguridad jurídica?
- ¿Es primera compra?
- Si tuviera que tomar una decisión inmediata, cuáles son las principales características que debería tener para usted un desarrollo inmobiliaria para darle TRANQUILIDAD?

## PECHO

- ¿Qué es lo que más le gustó del proyecto? Ubicación, oportunidad, inversión, ...?
- ¿Qué le haría sentir más tranquilidad?
- ¿Cómo se siente con esta oportunidad?
- ¿Qué es lo que le causa aún temor?
- ¿Qué más podríamos hacer para ayudarlo?
- ¿Cómo se sentiría su esposa cuando sepa que son dueños de parte de este proyecto?
- Se nota que usted conoce muy bien de este negocio, entonces sabrá que es una gran oportunidad para invertir por algo seguro, lo veo en su mirada (EGO)
- Imagínesse Don Carlos, llegando a su linda casa de verano, con un clima hermoso, y su familia feliz ¿Lo imagina?
- ¿Te gustaría ser parte del PROYECTO INMOBILIARIO más ambicioso, exclusivo y seguro del Perú?

## PIERNA ( muslo)

- Se imagina la ganancia que tendrá, al poder duplicar su inversión en sólo 6 meses con nuestro proyecto?
- Para efectivizarlo lo antes posible y mantenga la ubicación que hemos revisado, desea adquirirlo al contado o desea ser evaluado por el banco para sacarlo en préstamo?
- ¿Cuántos años esperaste para ver ganancias en la última inversión de lotes que hiciste?
- Don Freddy ¿Cuánto es para usted una rentabilidad Justa?
- Si tomase la decisión hoy mismo, la pagaría al contado o financiado?
- Invertirá en SOLES o dólares.
- Carlos, como te comente, los lotes de 90mil tiene una súper demanda y encajan con tu presupuesto, pero los de 120mil con un esfuerzo más, encajan con tu sueño familiar ¿Qué lo que más te atrae para ayudarte?
- De los precios que te he brindado ¿cuál esta más cerca a tu proyección de inversión?
- ¿Qué te limita financieramente para tomar la decisión ?
- Luis de toda la información que te he brindado, coméntame que te faltaría saber o resolver para ayudarte con la compra de TU TERRENO?

Para *ayudarte* de forma correcta y obtengas la información que *necesitas*, permíteme hacerte un par de *consultas...*

*Comprendo* tu punto de vista, sin embargo quisiera que *tomes en consideración* que...

Gracias por la información y es que  
así, *me permites* entenderte más y  
*ayudarte mejor...*

¿Puedo hacerte una  
pregunta?

Por supuesto, el *precio* es *muy importante*, pero también es importante saber que tanto nuestro proyecto *encaja* en lo que *necesitas*, permíteme primero hacerte un par de *consultas*...

Que bueno que *menciones* eso, ya que nuestros principales clientes de hoy, tenían esa *duda* al inicio, así que vamos por buen camino...

Carlos lo que pretendo *evitarte* es que des vueltas y vueltas buscando ESTE SERVICIO y al final te desesperes o equivoques, y para eso *tenemos* un producto que encaja con lo que buscas y que esta a la espera de *tu decisión...*

Exacto, y por eso hoy nos hemos *convertido* en una de las *principales* opciones en Lima para solucionar.....

Todo está hoy tan ordenado,  
legalizado y formalizado que será un  
trámite *rápido e inmediato...*

Ok, todo bien hasta aquí?  
Listo el *paso que sigue* es...

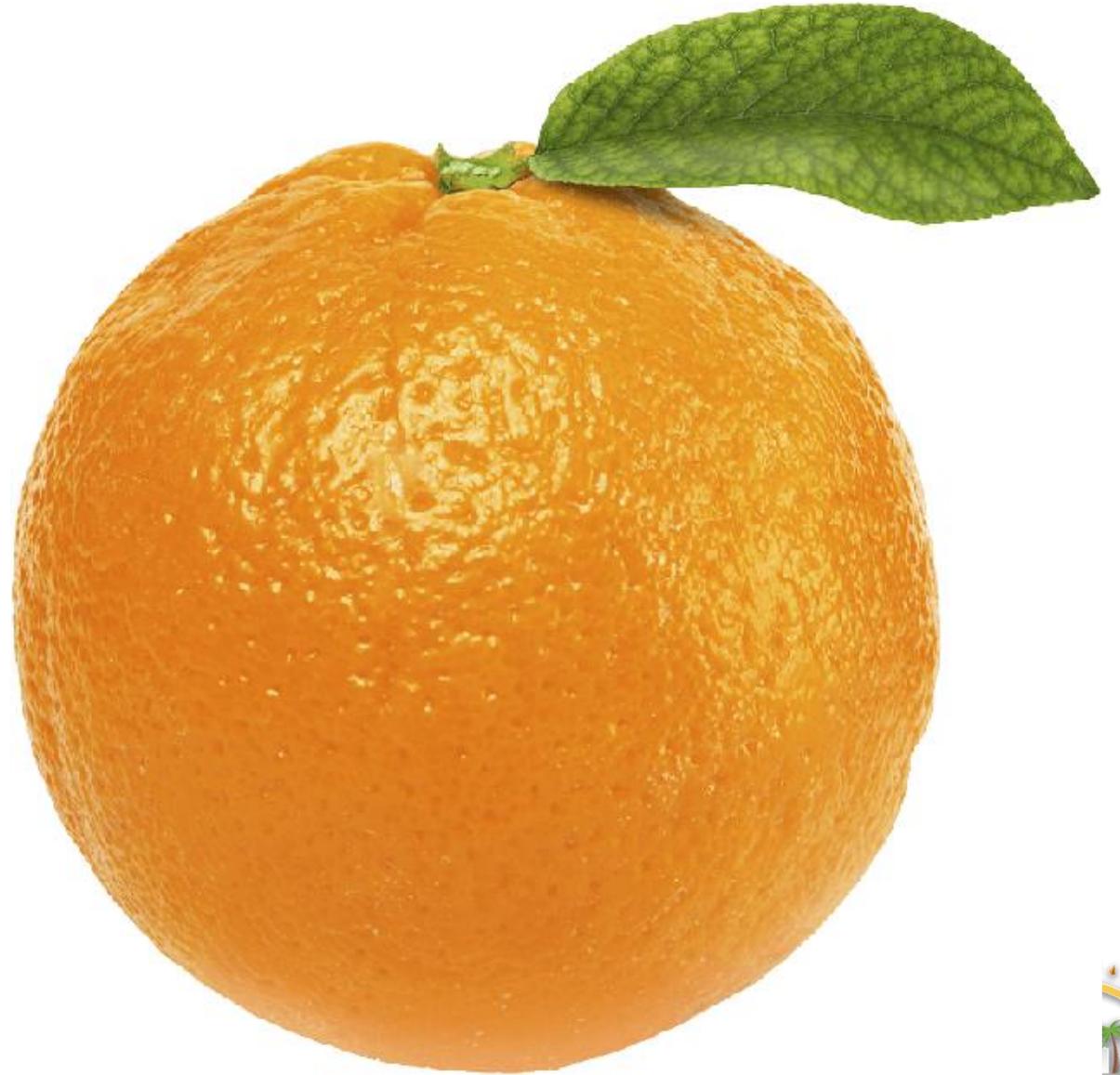
Fernando ¿Qué es lo que perderías  
si *hoy no* tomas la decisión?

Fernando ¿Qué es lo que *ganarías* si  
*hoy* tomas la decisión?

# NEGOCIACIÓN



# NEGOCIACIÓN

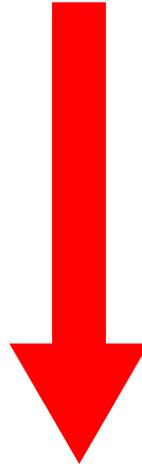




## **NEGOCIAR POR POSICIONES NO FUNCIONA**

INFORMACIÓN E INTERESES,  
ES LA CLAVE

**CUANDO HAY INTERÉS  
DE AMBOS, PERO NO HAY  
ACUERDO**



**NECESITAMOS  
NEGOCIAR**

¿QUÉ TIPO DE  
NEGOCIADOR ERES TÚ?



## **NEGOCIADOR AGRESIVO**

- Radical
- No cede, no concede
- Puede ser útil en una parte
- No toma en cuenta los valores del otro

## **NEGOCIADOR FLEXIBLE**

- Escucha
- Sede y concede
- A veces acepta demasiado rápido
- Evita el conflicto

## **NEGOCIADOR PERSUASIVO**

- Sistemáticos, conciso
- Empático pero firme
- Escucha mucho
- Gran comunicador
- Discute el tema
- Busca intereses



# CEDER

Cliente solicita algo que tu puedes darle

# CONCEDER

Brindar algo que el cliente no pidió, pero que le interesaría.

**Busca clientes para “SIEMPRE”**

**Que tus emociones no interfieran**

**Más info obtienes, mejor negocias**

**No mientas para ganar**

**El que hablar primero enseña sus carta**

**Nunca aceptes una propuesta de forma inmediata**

**Estás hablando con la persona correcta**

**Si tienes limitación de tiempo u otra, no lo demuestres**

**Conoce a tu cliente y competencia**

**Analiza tu MAAN**

**¿Quién tiene el poder?**





Motiv**ARTE** *Perú*



# P

- Comprender
- La ventaja
- Indagar el porque
- Manada

## PRODUCTO

# P

- Aumente el valor
- Causa de la objeciones
- Diferenciase
- Si no queda otra, negocie

## PRECIO

# P

- Seguridad
- Experiencia
- Compromisos

## POSTVENTA