



Mente

COMERCIAL

ENTRENAMIENTO Y GESTIÓN DE **VENTAS**



MAMÁ, Quiero Ser Vendedor!



Competencias y habilidades clave en la formación de un vendedor

Lic. Martín Giorgis





Entrenamos equipos de ventas y de atención al cliente. Identificamos e intervenimos en las variables clave del área comercial para que las empresas puedan vender mejor y conseguir resultados comerciales en el corto plazo. www.mentecomercial.com.ar

@mentecomercial

Martín Iván Giorgis

Licenciado en Administración, UNC. Consultor en gestión comercial e instructor de ventas. Ha diseñado, dirigido e implementado programas de formación comercial y entrenamiento en ventas en importantes empresas nacionales e internacionales. Titular de la Cátedra Introducción a la Comercialización, UCC y Taller de Negociación, UCC. Está cursando el doctorado en Ciencias Empresariales con orientación en Administración, UNC.

mgiorgis@mentecomercial.com.ar

¿Uno puede ser el vendedor que quiere ser?

¿Hay vendedores?

¿Qué tipo de vendedor soy?

¿Qué me hace falta para ser un “buen vendedor”?

¿Cómo es un “buen vendedor”?

¿Puede un vendedor ganarle a sus propias debilidades?

O ¿resulta más sencillo desarrollar los propios talentos a nivel de fortalezas hasta que las debilidades parezcan insignificantes?

¿Uno puede ser el vendedor que quiere ser?

¿O ser el mejor vendedor que “puede” ser?

Reconocer las competencias,
características y habilidades
más salientes de nuestro
perfil comercial e identificar
acciones para la formación
de un vendedor

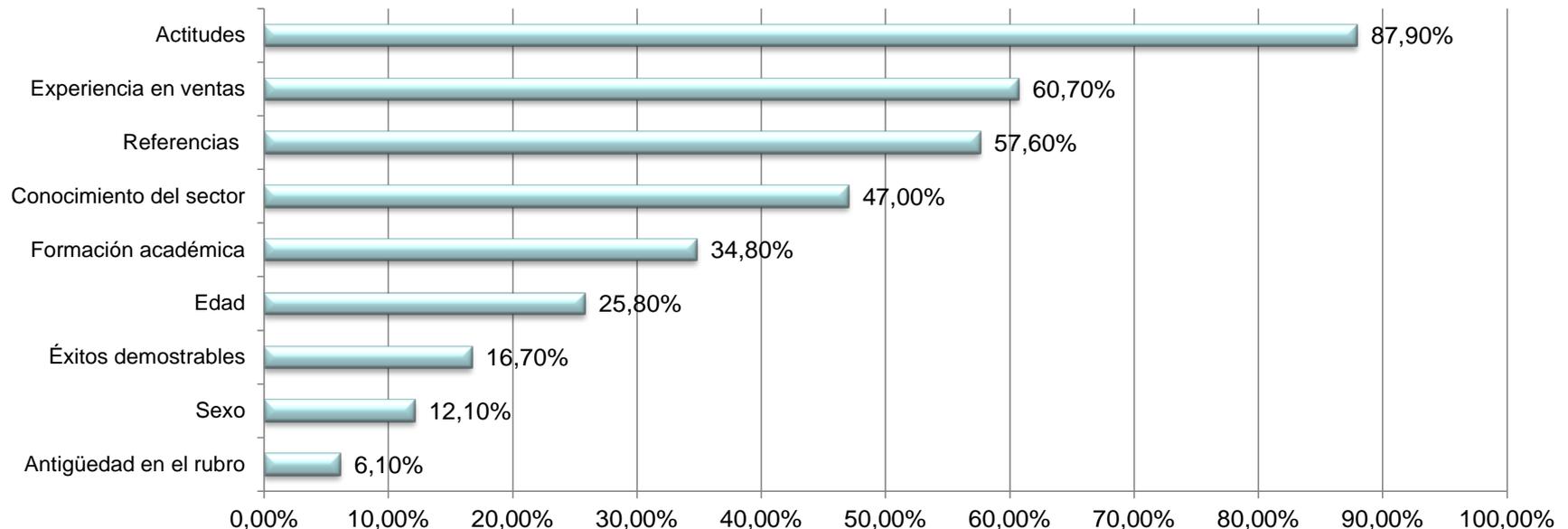
¿Hay vendedores?

¿Qué buscan las organizaciones?

¿Qué tipos de vendedores hay?

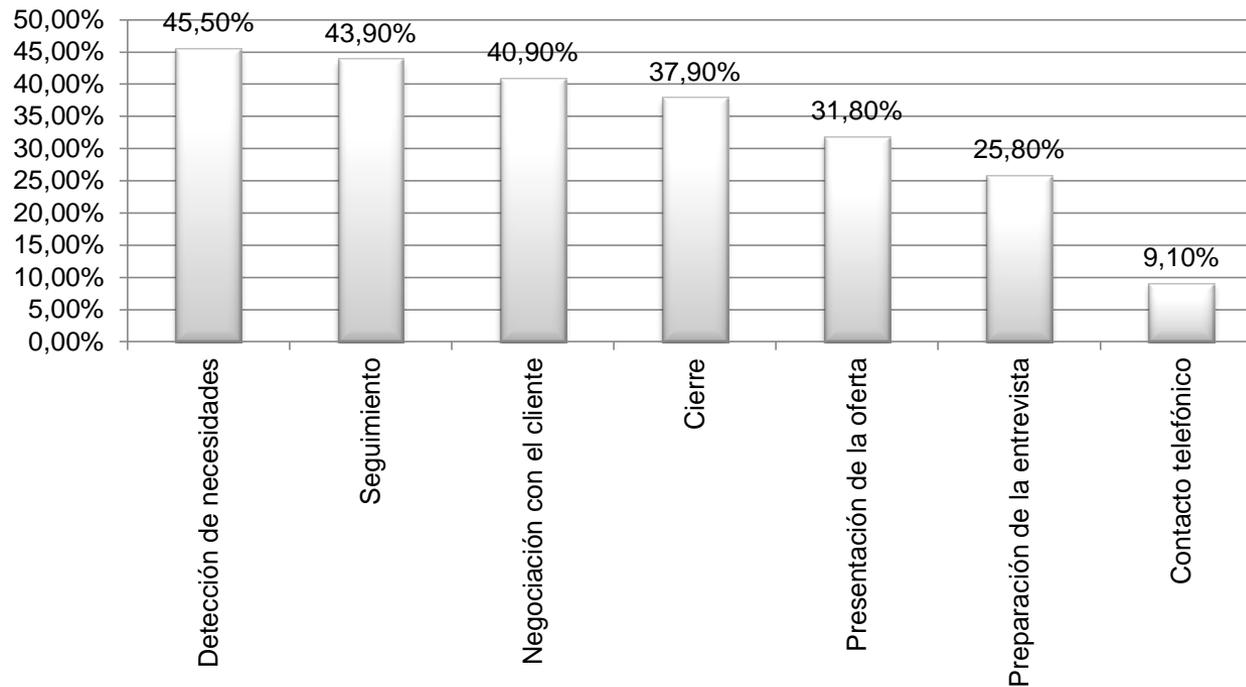
¿Ser un vendedor ideal?

Características preferidas a la hora de seleccionar vendedores

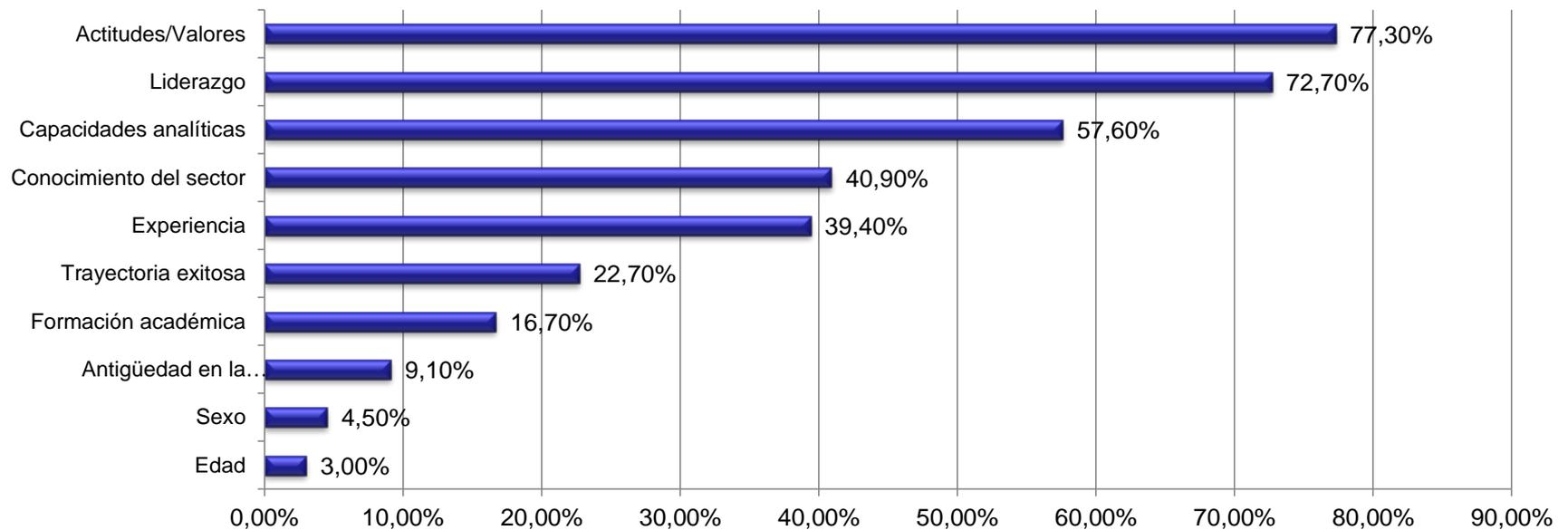


Fuente: Investigación sobre Variables Clave de la Gestión Comercial de las Empresas de Córdoba. Mente Comercial, Diciembre de 2012.

Qué fases del proceso de ventas deberían mejorar los vendedores



Características preferidas en los mandos medios comerciales



Fuente: Investigación sobre Variables Clave de la Gestión Comercial de las Empresas de Córdoba. Mente Comercial, Diciembre de 2012.

¿Qué tipos de vendedores hay?

- Vendedores perros



¿Qué tipo de vendedor soy?

- Vendedores cantantes



- Vendedores deportistas



- Vendedores artistas



Volver

¿Qué buscan las empresas?



¿Qué tipos de vendedores hay?



- Planificador y Orientado a resultados
- Pensamiento estratégico y orientación al cambio
- Instinto de negocios
- Prospección e Investigación
- Capacidad de influenciar y persuadir
- Orientación al cliente
- Motivador y Automotivado

¿Qué tipo de vendedores soy?



- **Planificador y Orientado a Resultados (POR):** Ojo de lince. Donde pone el ojo pone la determinación. Metódico + Hambre de Cazador. Arma el plan perfecto.
- **Pensamiento Estratégico y Orientado al Cambio (PEC):** Lector de contextos. Identifica las variables y se acomoda rápido. Flexible
- **Instinto de Negocios (IN):** comerciante. Sabe entender y sabe cómo hacer negocios. Mira el lado comercial de las cosas. Puede olfatear qué es lo que a un cliente le puede atraer de un producto (el driver).
- **Prospección e Investigación (PI):** sabe reconocer el cardumen. Dónde puede encontrar al cliente. Ve puntos de encuentro y prospectos.
- **Influencia y Persuasión (IP):** Labia. Enrosque de víbora. Capacidad de convencer a otros. Orientación y habilidad para cerrar operaciones.
- **Orientación al cliente (OC):** Piensa en las necesidades del cliente. Busca darle el beneficio. Es servicial: Ofrece servicio y personalización.
- **Motivado y Automotivado (MA):** Motor propio. Persistente, tenaz, contagioso. Inoxidable.

Muchas gracias Buenas Ventas!



Pensemos y Hagamos