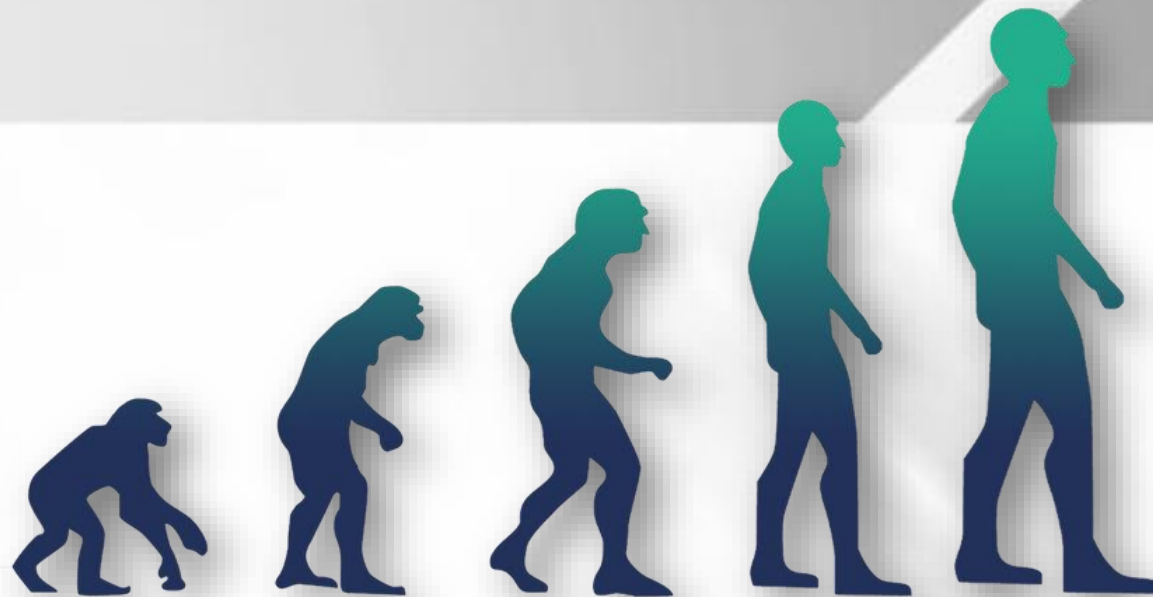


# Viaje hacia la **TRANSFORMACIÓN** **COMERCIAL**



GENERALITAT  
VALENCIANA | TOTS  
A UNA  
veu



UNIÓN EUROPEA  
Fondo Europeo de  
Desarrollo Regional

*Una manera de hacer Europa*



JOEL PINTO ROMERO  
VENTAS Y GESTIÓN DE NEGOCIOS

# Joel Pinto Romero

Consultor Independiente en  
Gestión Comercial y de Negocios.

Procesos comerciales y estrategias de ventas.

*@JoelPintoRomero*



# Gracias

A todo el equipo del **Centro Europeo de Empresas e Innovación** y, en particular, a los que han hecho posible este evento de hoy.

# Felicitarlos...

Charlas como estas son pasos importantes en la construcción de **PROYECTOS SÓLIDOS!**

# Optimización de los

# PROCESOS COMERCIALES

1. **CAMBIO DE MENTALIDAD**
2. La naturaleza del **PROCESO COMERCIAL**
3. ¿Cómo lo **OPTIMIZAMOS?**

# OBJETIVOS A LOGRAR

1. Que seas el **PROTAGONISTA** de tu propia historia comercial.
2. Que entiendas la naturaleza del **PROCESO COMERCIAL** y sus agentes.
3. Aprendas a **OPTIMIZAR EL PROCESO**





# LA TRANSFORMACIÓN

“De oruga a símbolo de belleza y transformación”



# QUERERLO

¿Quiero hacerlo?

¿Quiero hacerme responsable?

¿Quiero asumir compromisos?





# NECESITARLO

- ¿Necesito crecer?
- ¿Necesito cambiar?
- ¿Necesito desarrollarme?



# SABER HACERLO

¿Sé como iniciar los cambios?  
¿Tengo formación  
apropiada?  
¿Puedo conseguir la  
formación?



# PODER HACERLO

¿Puedo hacerlo?  
¿Tengo cómo hacerlo?  
Tiempo, dinero, personas,  
herramientas.





# UN TERRENO FÉRTIL

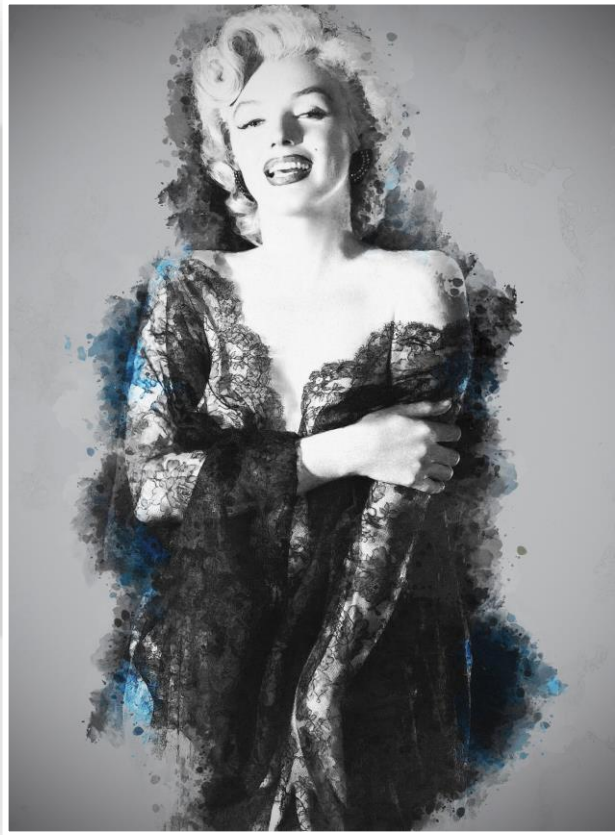
Propicia el **CAMBIO DE CHIP**



# EXTRA

# PASIVO

- Recibe pedidos.
- Dependiente.
- Manos atadas.



# PROTAGONISTA

## PRO-ACTIVO

- Genera pedidos.
- Complementa.
- Manos libres.



# RESUMEN

“La **TRANSFORMACIÓN COMERCIAL** requiere que asumas un rol **PROTAGÓNICO** en el **DESARROLLO DE NUEVAS OPORTUNIDADES** de negocio.”



# OPTIMIZACIÓN

## Del Proceso Comercial



# COCINEMOS

# AGENTES

- **COCINERO**
  - Conocimiento
  - Receta.
- **INGREDIENTES**
- **UTENSILIOS**
- **EQUIPAMIENTO**



MÚLTIPLES  
CANALES



EMPRESA

MERCADO / CLIENTES

VENDAMOS





¿CÓMO LO

OPTIMIZAS?



# OPTIMIZAMOS TU COMUNICACIÓN

Conocer / Entender

Confiar / Preferir

Decidir / Comprar

Usar / Relacionar



# OPTIMIZA TU



# EMPRESA

1. Comunicación **INTENCIONADA**
2. **ORIENTACIÓN** al Cliente
3. **CULTURA COMERCIAL**
4. Búsqueda **PROACTIVA** de oportunidades.

# OPTIMIZA TU



# PRODUCTO

1. Propuesta de **PRECIO**.
2. Producto **VENDIBLE**.
3. Plaza o distribución.
4. Promoción (**FACILITAR** la toma de decisiones)

# OPTIMIZA TU



# PÚBLICO

1. Perfil de **CLIENTE TIPO**.
2. Conocimiento de sus **NECESIDADES**.
3. **CANALES** de comunicación.
4. Gestión de **INFORMACIÓN**.



# OPTIMIZA EL



# DINERO

1. **OPCIONES** de pago.
2. Alternativas de **FINANCIACIÓN.**
3. Facilitar el proceso.

# RESUMEN

La **OPTIMIZACIÓN DE TU PROCESO COMERCIAL** pasa por la optimización de **CADA UNO DE LOS AGENTES** que intervienen en **TU RELACIÓN CON CADA CLIENTE...**

# RESUMEN

Partiendo de la base de que se trata de un **PROCESO DE CARÁCTER COMUNICACIONAL** y la **VENTA** ocurre como **CONSECUENCIA NATURAL** del propio proceso.



# RESOLVIENDO TUS DUDAS



# PARA DOS GANADORES

# MIS CURSOS

“¿QUÉ COSAS PUEDES  
HACER PARA VENDER MÁS  
EN TU NEGOCIO?”



Escanéame



Escanéame

“¿CÓMO HACER  
UN PLAN DE  
VENTAS?”

# ¡GRACIAS NUEVAMENTE!

[www.joelpintoromero.com](http://www.joelpintoromero.com)