

# PROCESO, CAMBIO Y COMUNICACIÓN

CLAVES DE LA GESTIÓN COMERCIAL MODERNA



GENERALITAT  
VALENCIANA

TOTS  
A UNA  
veu

**ivACE**  
INSTITUTO VALENCIANO DE  
COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL



UNIÓN EUROPEA  
Fondo Europeo de  
Desarrollo Regional

*Una manera de hacer Europa*

**CEEI**  
ELCHE

CENTROS EUROPEOS DE  
EMPRESAS INNOVADORAS



"Proyecto cofinanciado por los Fondos FEDER, dentro del  
Programa Operativo FEDER de la Comunitat Valenciana 2014-2020"

# Joel Pinto Romero

Construyo **Estrategias de Ventas Personalizadas**  
a partir de **Procesos Comerciales**

# Primero que nada: ¡Gracias!

A todo el equipo del **Centro Europeo de Empresas e Innovación** y a todos ustedes por estar acá el día de hoy.

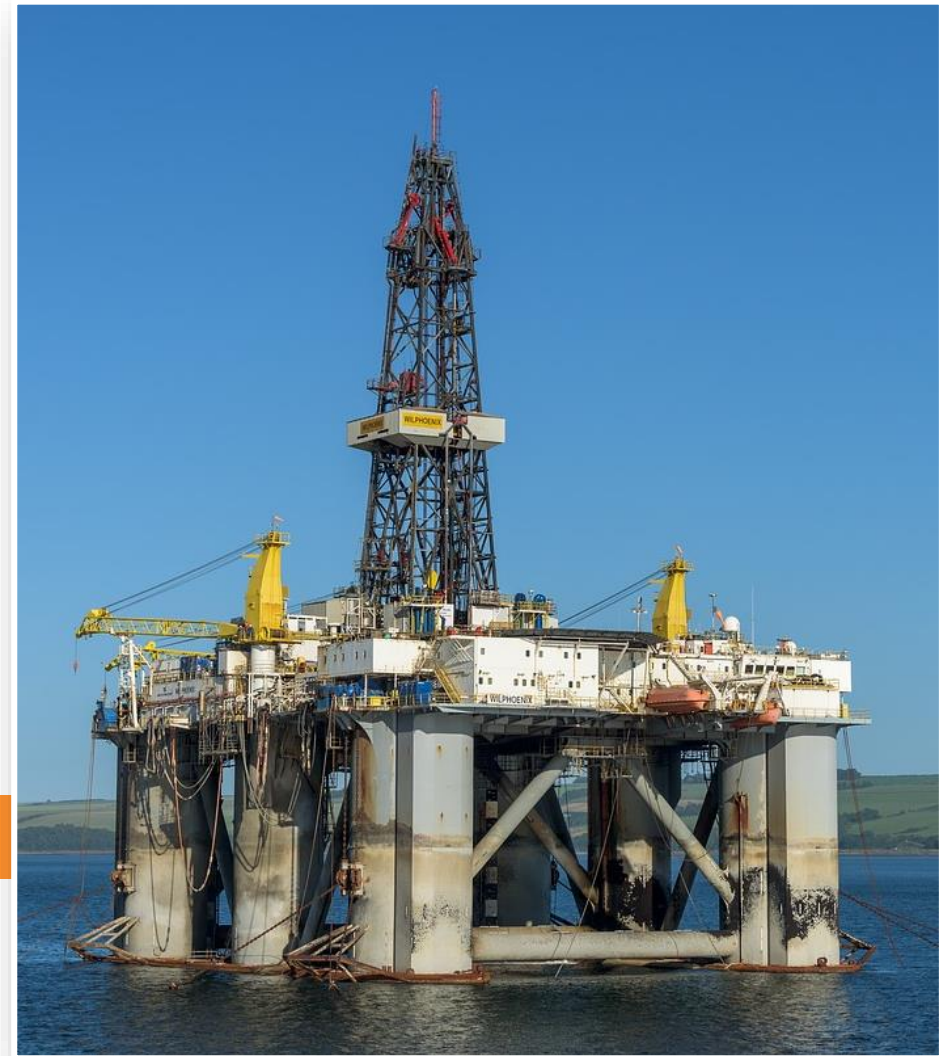


CENTRO EUROPEO DE EMPRESA E INNOVACIÓN



# LOS PROCESOS COMERCIALES

PILARES DE UNA ESTRUCTURA DE VENTAS

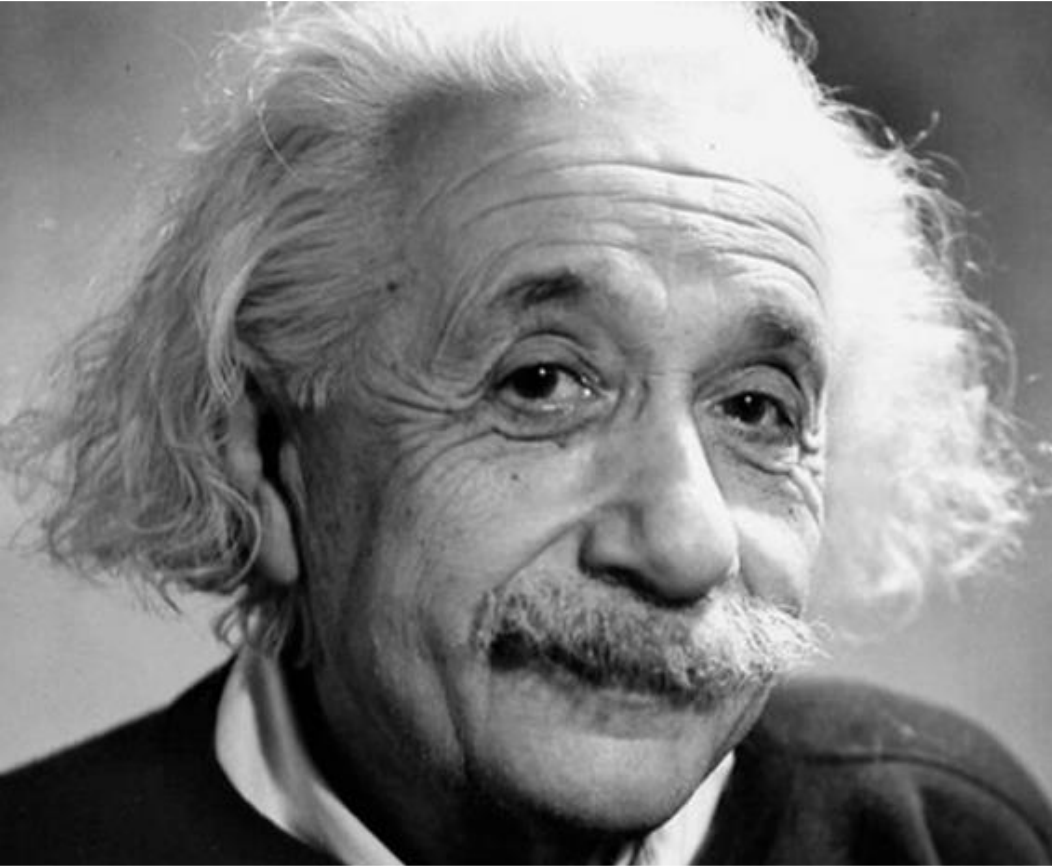


Objetivo:

# DISPARAR TUS RESULTADOS COMERCIALES

1. Promover la **TRANSFORMACIÓN COMERCIAL.**
2. El papel del **FACTOR HUMANO.**
3. Las acciones **CON SENTIDO.**

Albert Einstein



# ¿Por qué el énfasis en LA TRANSFORMACIÓN?

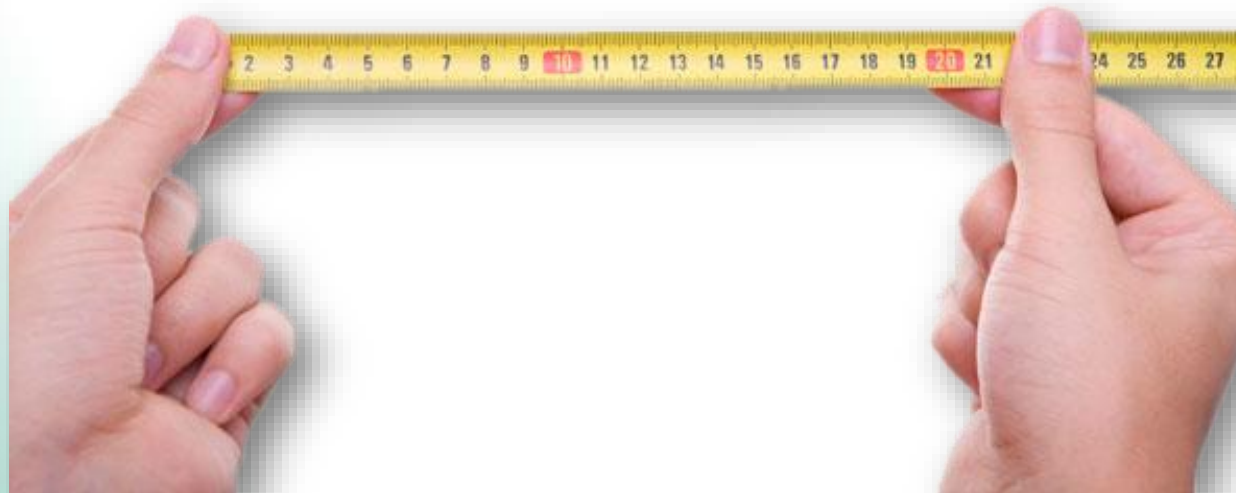
“**LOCURA** es hacer lo mismo, una y otra vez, esperando **RESULTADOS DIFERENTES**”



# NO HAY TRANSFORMACIÓN SIN CAMBIO



N D C R





# ¿DÓNDE ENCAJA EL PROCESO COMERCIAL?





USAIN **BOLT**

# DEPORTISTA DE ALTO RENDIMIENTO

- 11 títulos MUNDIALES.
- 8 títulos OLÍMPICOS.
- 2 RÉCORDS mundiales.



# USAIN BOLT

"Yo entrené 4 años para correr sólo 20 segundos. Hay personas que **por no ver resultados** en dos meses, **se rinden y lo dejan**. A veces, el fracaso se lo **busca uno mismo.**"





**PLANIFICACIÓN  
PERSONALIZACIÓN  
COMPROMISO  
RESULTADOS**

# REFLEXIÓN

¿Cuántos de los que estamos acá hoy estamos **DISPUESTOS** a este tipo de **COMPROMISO** para lograr nuestros **MEJORES RESULTADOS?**

# REFLEXIÓN

“La mayor parte de la  
carrera **SE GANA** durante  
el **ENTRENAMIENTO**”



# HABLANDO DE VENTAS

“La mayor parte de **LAS VENTAS**  
se cierran **ANTES DE QUE EL**  
**CLIENTE** te diga que sí.”



PARA DISPARAR TUS RESULTADOS



PIENSA COMO  
USAIN BOLT

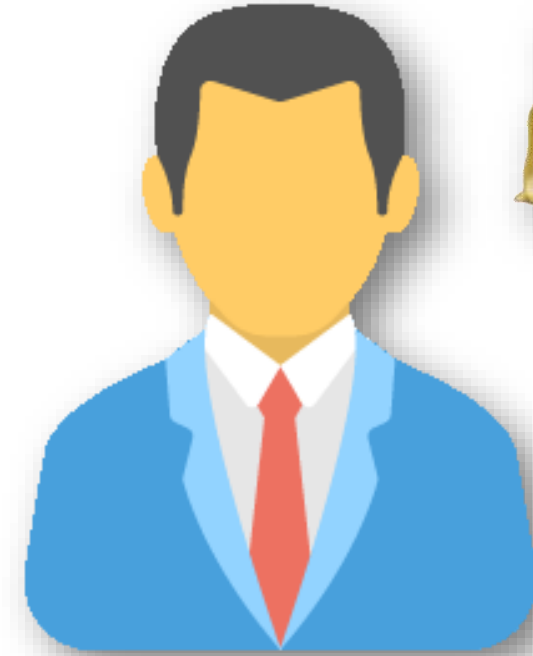


# PROCESO COMERCIAL

P



MÚLTIPLES  
CANALES



EMPRESA

POSIBLES CLIENTES

¿QUIÉNES INTERVIENEN?

# COMUNICACIÓN

ANTES

DURANTE

DESPUÉS





# LAS PERSONAS SIEMPRE VAN A COMPRAR



# INCLINAR LA BALANZA A TU FAVOR





V R P D F



# ¿ÁREAS A CUBRIR?

CAPTACIÓN



FIDELIZACIÓN

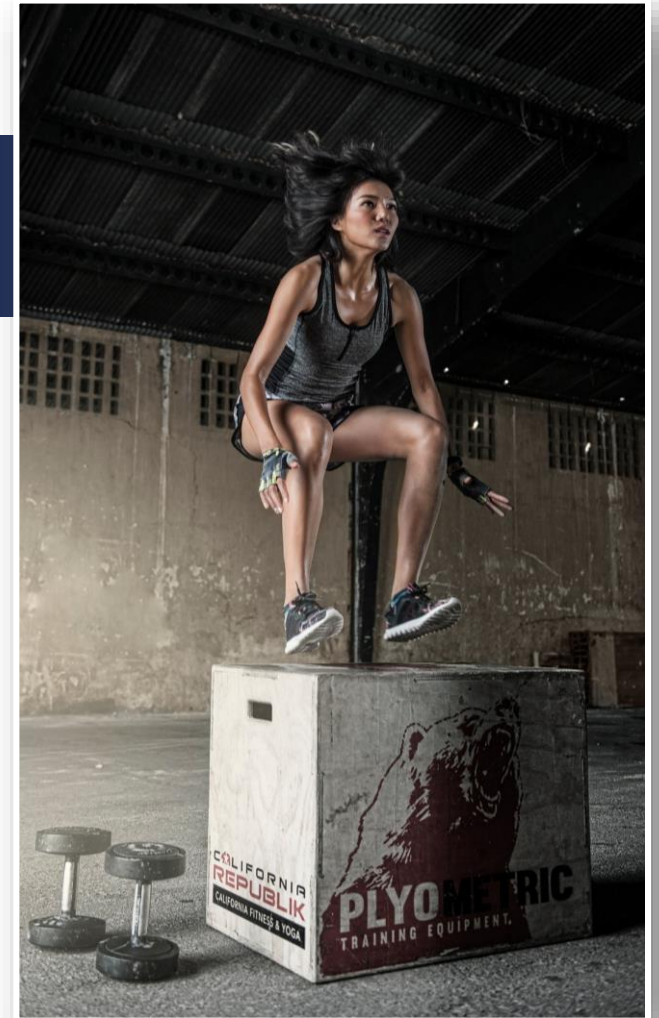


RECUPERACIÓN



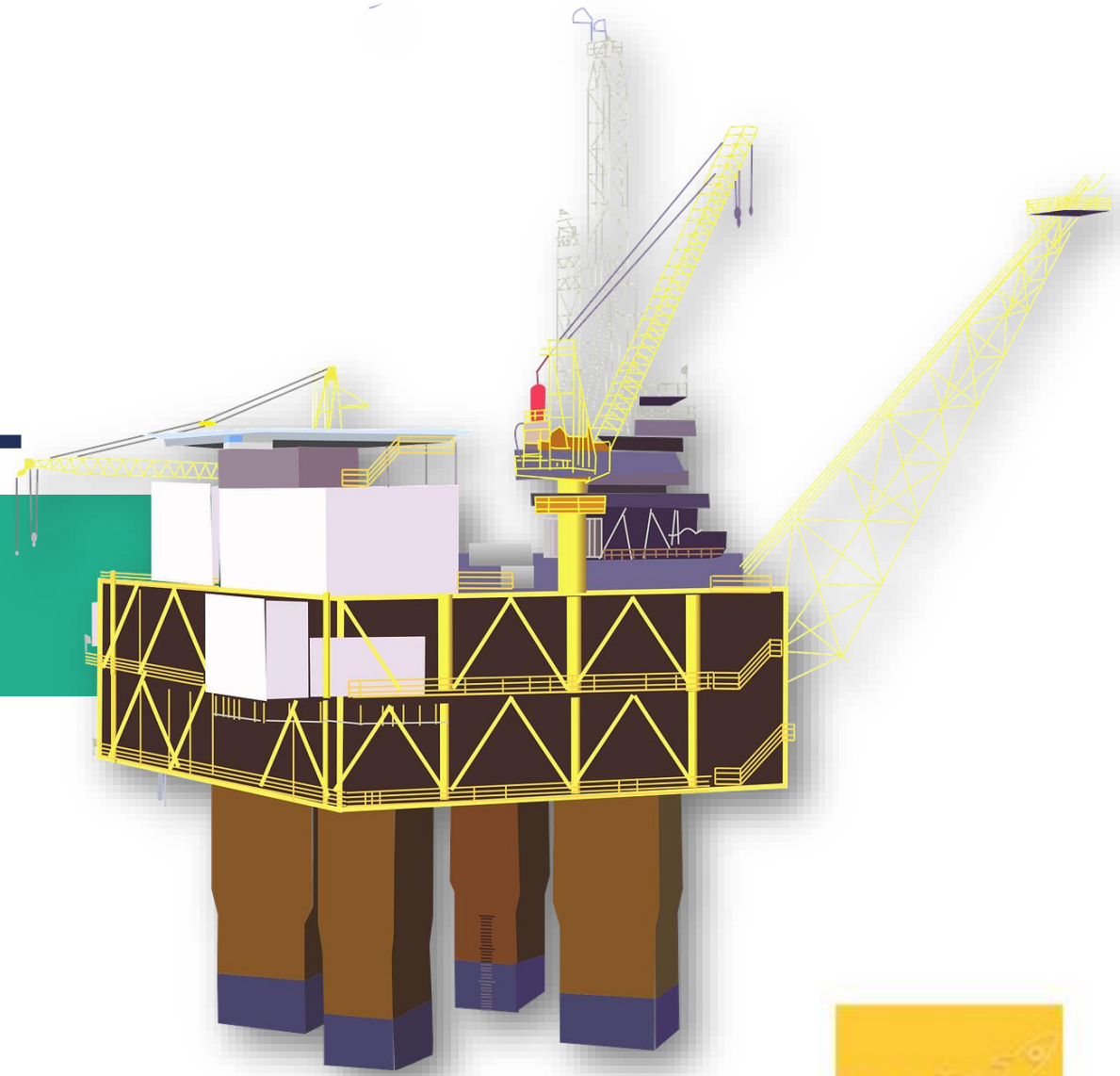
“EL PROCESO COMERCIAL

es a la **VENTA**  
como el **ENTRENAMIENTO**  
es a un deportista de  
**ALTO RENDIMIENTO.”**

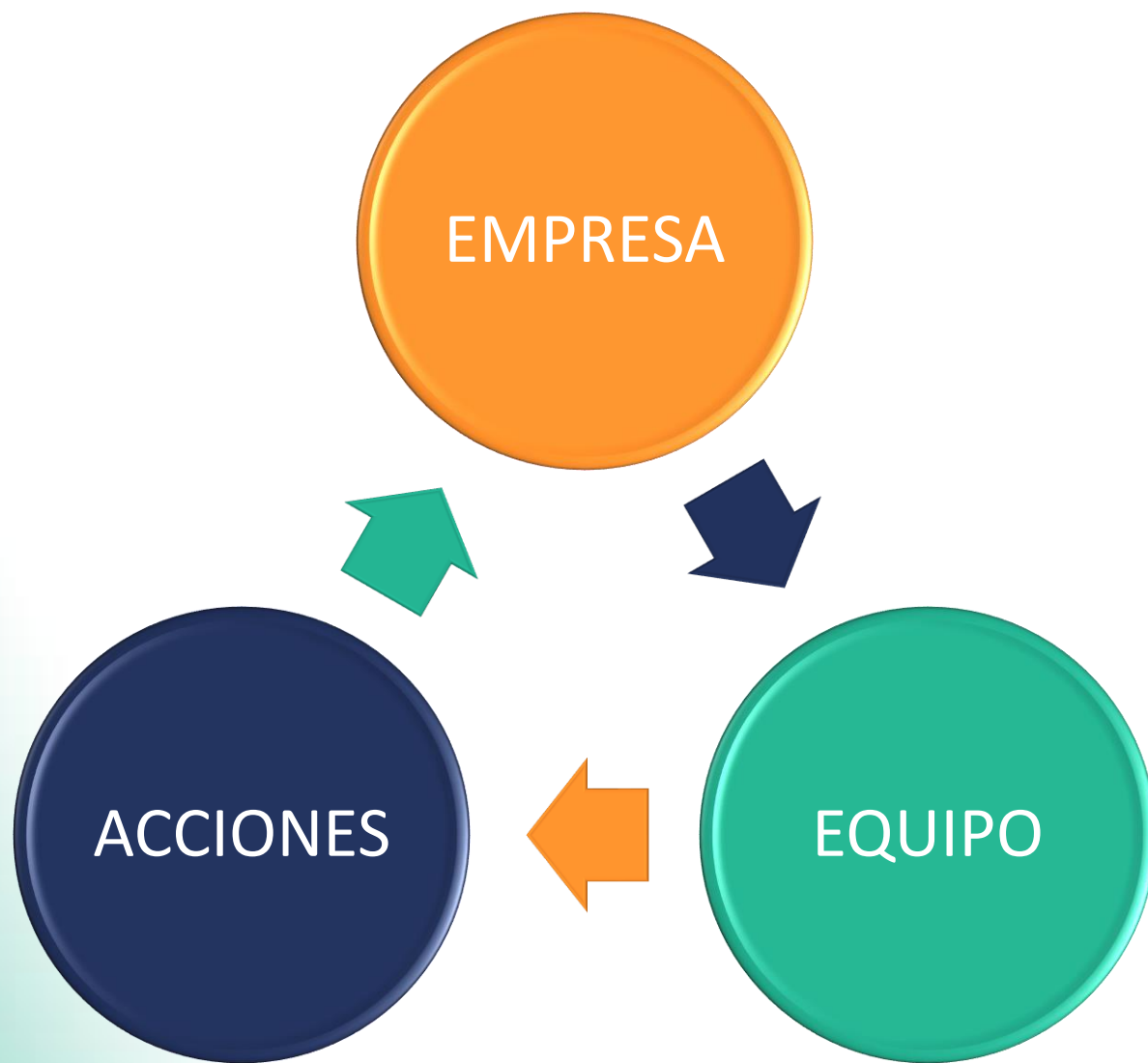


# EL PROCESO GARANTIZA LOS RESULTADOS

# 3 PILARES DEL PROCESO COMERCIAL







# EMPRESA

2. Reconoce el papel del **CLIENTE** en su crecimiento.
3. Pone al cliente en el **CENTRO**.





# CULTURA COMERCIAL

“Una empresa que entiende que **EL DINERO** del cliente es el que **PAGA LAS FACTURAS** de la empresa.”

¿A quién hay que cortar la  
cabeza? ¿Quién se hace  
**RESPONSABLE del  
RENDIMIENTO?**

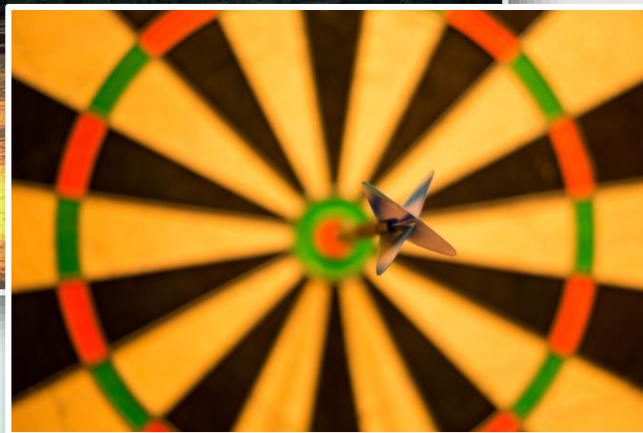
Esta **CULTURA** genera  
**RESPONSABILIDAD**







PARA DISPARAR TUS RESULTADOS



DESARROLLA UNA  
**CULTURA**  
COMERCIAL POTENTE



CENTRO EUROPEO DE EMPRESA E INNOVACIÓN



# EQUIPO

Destacadas

El 70% de empleados españoles no es feliz en su trabajo y el 60% no recomendaría a un amigo entrar en su empresa

2 días ago



“Del mismo modo, casi la mitad (48%) de los empleados otorgan a su empresa un **nivel de calidad intermedio**, mientras que un 24% consideran que tiene una calidad deficiente, ya que **no satisface las necesidades de clientes ni empleados**, que sienten que el valor de lo que ellos aportan es mayor de lo que reciben y que su empresa **no contribuye positivamente al entorno social o incluso genera externalidades negativas**.”

<https://www.e-saludable.com/empresa-saludable/el-70-de-empleados-espanoles-no-es-feliz-en-su-trabajo-y-el-60-no-recomendaria-a-un-amigo-entrar-en-su-empresa/>



# EQUIPO

1. Debe haber **SINTONÍA**.
2. **EXPECTATIVAS** claras.
3. No cualquier **EQUIPO**.
4. Internos y externos.



La **RELACIÓN** puede romperse en cualquiera de los puntos.

# Múltiples puntos de CONTACTO





# PROGRAMAS DE FORMACIÓN Y ENTRENAMIENTO

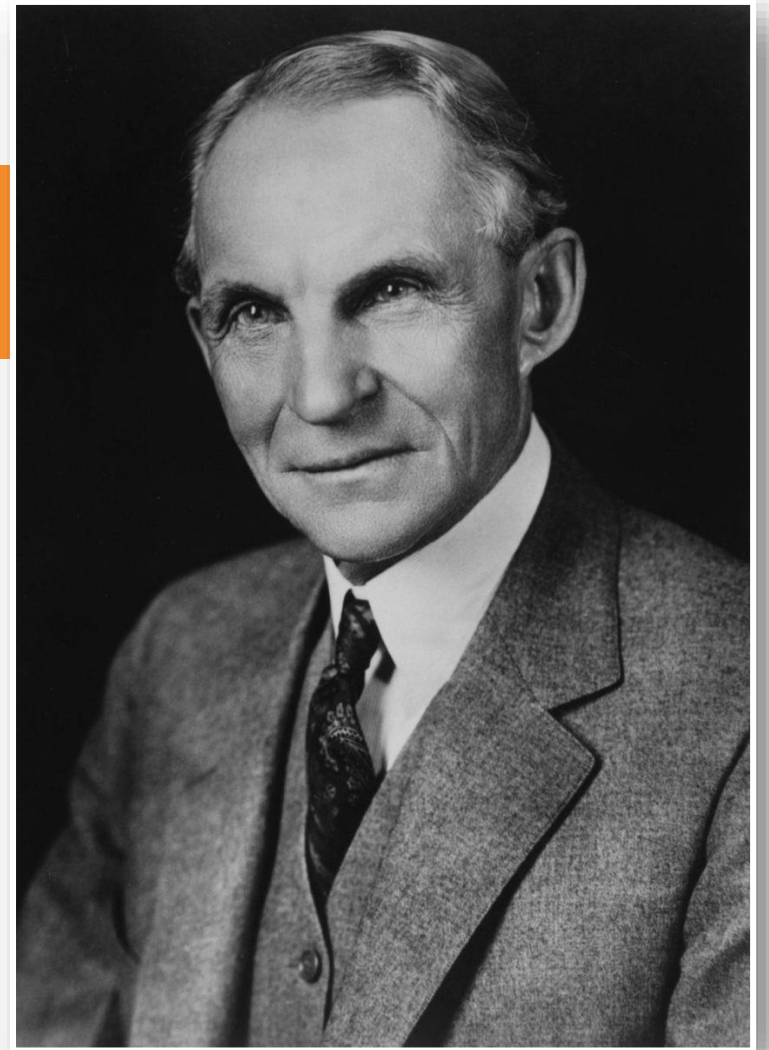


# HERRAMIENTAS ADECUADAS



# REFLEXIÓN

“SÓLO HAY ALGO PEOR QUE  
FORMAR A TUS EMPLEADOS Y  
QUE SE VAYAN.  
NO FORMARLOS Y QUE  
SE QUEDEN”



*Henry Ford*





PARA DISPARAR TUS RESULTADOS



EQUIPADOS,  
SINTONIZADOS Y  
FORMADOS.

# ACCIONES

1. No es lo mismo **ESTAR OCUPADO** que **SER EFICIENTE.**
2. Satisfacción o Dinero.  
Mejor si **AMBAS.**



# COMUNICACIÓN CON SENTIDO. ORIENTADA







¿ORIGINAL O COPIA?

ESTRATEGIA



PLANIFICACIÓN



SELECCIÓN



# REFLEXIÓN

“¿DE QUÉ SIRVE **CORRER**  
SI NO ESTÁS **EN EL**  
**CAMINO CORRECTO?**”

*Proverbios*



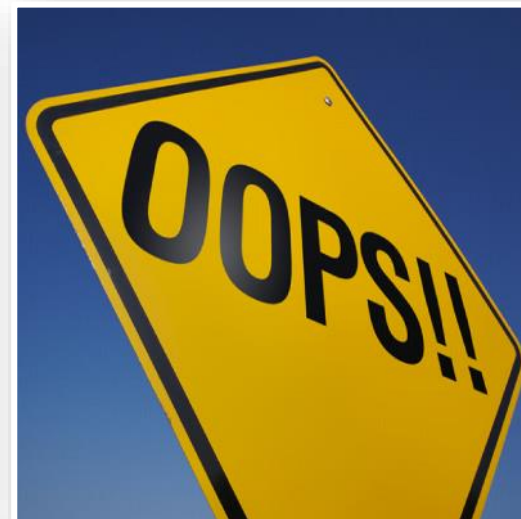
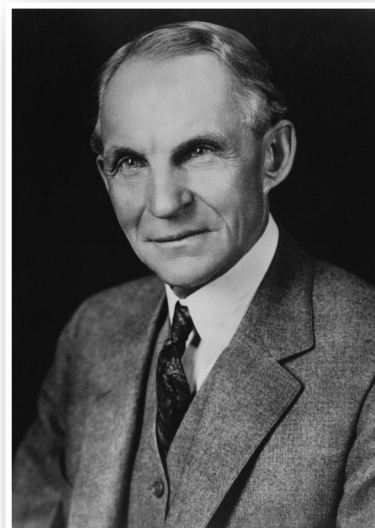
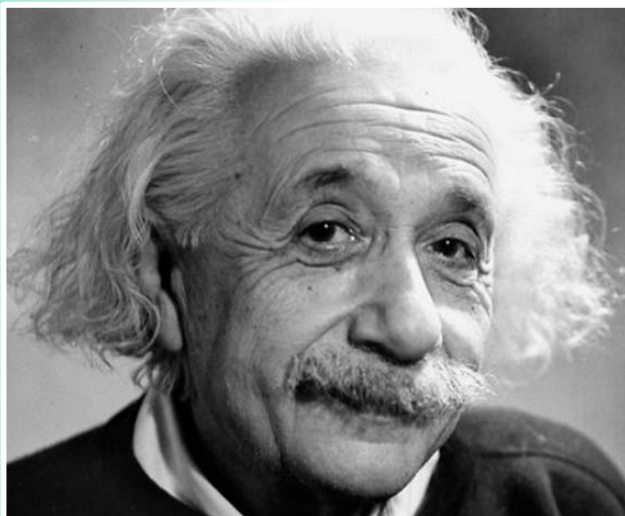


PARA DISPARAR TUS RESULTADOS



ORQUESTADAS,  
PLANIFICADAS Y  
ENFOCADAS.

# PARA RECORDAR...



# RESOLVIENDO TUS DUDAS

# ¡GRACIAS NUEVAMENTE!

Un breve receso de 20 minutos  
y volvemos con **Abdel Modisch**

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