



4

pasos para

VENDER +
en **TIEMPO**



GENERALITAT
VALENCIANA

iVACE
INSTITUT VALENCIÀ DE
COMERCIALITZACIÓ

CEEI
ELCHE

Joel Pinto Romero

AYUDO A MIS CLIENTES A **VENDER MÁS Y MEJOR**, ELIMINANDO LA **IMPROVISACIÓN Y EL AZAR** DE LA **GESTIÓN COMERCIAL** DE SUS NEGOCIOS.

Primero que nada: ¡GRACIAS!

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

ACLARATORIA:

1. PARA QUE NOS **ENTENDAMOS** MEJOR.
2. **CADA NEGOCIO** ES UN MUNDO.
3. REQUIERE DE TU **COMPROMISO**.



INFORMACIÓN

- LA VENTA COMO CONSECUENCIA DE LA COMUNICACIÓN.
- MÚLTIPLES CONVERSACIONES DIARIAS.
- EL MERCADO, FUENTE INFINITA.
- NO PODEMOS VENDER SIN INFORMACIÓN.

INTELIGENCIA

COMERCIAL



“CÓMO APROVECHAMOS LA INFORMACIÓN QUE EL MERCADO NOS OFRECE PARA MEJORAR NUESTRO RENDIMIENTO DE VENTAS.”

DETECCIÓN



- NUEVAS OPORTUNIDADES.
- MOVIMIENTOS DE LA COMPETENCIA.
- TENDENCIAS DE MERCADO.
- POSIBLES COLABORADORES.
- HÁBITOS DE CONSUMO, ETC...

4 pasos para
VENDER +
en **TIEMPO**

1

er. Paso.

SELECCIÓN

NO TODO LO QUE BRILLA

ES ORO.



- **DESCUBRE OPORTUNIDADES.**
- ¿QUÉ TIPO DE RELACIÓN OFRECE?
- ¿CUÁL ES SU VALOR POTENCIAL?
- ¿CUÁLES SON LOS "PAIN POINTS"?



VALIDA TUS

PROSPECTOS

- EXISTENCIA DE LA NECESIDAD.
- DINERO PARA SATISFASERLA.
- CAPACIDAD DE DECISIÓN.
- NO TENGAS MIEDO DE BORRAR.

4 pasos para
VENDER +
en **-TIEMPO**

2

do. Paso.

CLASIFICACIÓN

DEFINE CLARAMENTE

TU MAPA DE RUTA

- GESTIONA CON MUCHA VISIÓN.
- ¿QUÉ TIENES EN EL CORTO PLAZO?
- ¿QUÉ TIENE MÁS POTENCIAL?
- ¿CÓMO PUEDES AYUDAR?





4 pasos para
VENDER +
en **-TIEMPO**

3

er. Paso.

CONCENTRACIÓN

SÉ EL PRIMERO EN VALORAR

TU TIEMPO DE VENTA

- ESTABLECE **PRIORIDADES.**
- **PLANIFICA TUS CONTACTOS** EN EL TIEMPO.
- **PLANIFICA CADA REUNIÓN** DE VENTA.
- CONSTRUYE TU **GUIÓN DE VENTAS.**



MANTÉN SIEMPRE UNA

PREVISIÓN

- PRÓXIMOS 30 DÍAS.
- 30 A 90 DÍAS.
- MÁS DE 90 DÍAS.

5 POT.

14 POT.

15 POT.



4 pasos para
VENDER +
en **-TIEMPO**

4

to. Paso.

DINAMIZACIÓN

4 pasos para
VENDER +
en **-TIEMPO**

QUE EL VIAJE

NO SE DETENGA

CONCLUSIÓN

“ PARA VENDER MÁS EN MENOS TIEMPO
DEBES COMENZAR POR OPTIMIZAR EL USO
DE TU TIEMPO DE VENTAS, CENTRÁNDOLO
EN AQUELLOS PROSPECTOS QUE TIENEN
MÁS VALOR PARA TI A CORTO PLAZO. ”



4 pasos para
VENDER +
en **-TIEMPO**

RESOLVIENDO TUS **DUDAS**

¡GRACIAS NUEVAMENTE!

OFERTA ESPECIAL DE HOY:

UNA HORA de consultoría **GRATUITA**

para todo persona / empresa que quiera hacer una revisión
de su **ESTRATEGIA DE VENTAS.**

joel@joelpintoromero.com

4 pasos para
VENDER +
en **TIEMPO**

HASTA LA PRÓXIMA

