



1

Más ▾ Siguiente blog»

Crear un blog Acceder

Nuevo Viernes - Nuevo Libro

Nace con la misión de ayudar mediante la lectura de libros de management a difundir nuevas técnicas y conocimientos teórico-prácticos que puedan ayudar a la mejora continua en la gestión de las pymes, tanto a directivos como a profesionales, para hacer frente a los nuevos retos con más recursos. Con el objetivo y los valores de recomendar siempre libros que yo hubiese leído antes y supiese a fondo que realmente servirían de ayuda.

Datos personales



G+ Javier Pérez Caro

Seguir

2.423

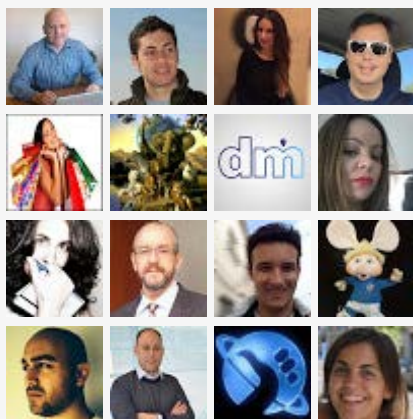
Consultor de Management, Profesor, Speaker, Mentor de #Startup en @Smart_Pyme, @OpenFuture_And (#EICubo), #SmartAgro, Blogger, #MTB

[Ver todo mi perfil](#)

Google+ Followers

G+ Javier Pérez Caro

+ Añadir a círculos



2.423 me tienen en sus círculos.

[Ver todo](#)



Reconocimientos

martes, 28 de junio de 2016

Vender más y mejor en menos tiempo

Estimad@s amig@s

Sinopsis

Bondelia es una excelente guía ilustrada con la que descubrirás **oportunidades de mejora** para tu **vida profesional y personal**. ¿Qué conseguirás con este **libro**?

- Detectar los ladrones que te roban el tiempo y así poder neutralizarlos.
- Utilizar herramientas actuales que mejorarán tu éxito en las ventas.
- Clasificar a tus clientes de una manera totalmente productiva.
- Preparar reuniones orientadas a conseguir tus objetivos.
- Aprender a enriquecer tu comunicación.
- Mejorar en el proceso de cierre de venta.
- Aprender a solucionar conflictos y negociar como los profesionales.
- Descubrir y utilizar nuevas tecnologías que trabajarán para ti.

Cultivar tu estrella de la felicidad.

Todo ello de la mano de **Raúl Ruiz de la Parte**, empresario, consultor, y creativo que en plena crisis creó su propia empresa y consiguió facturar más de 2,5 millones de euros durante sus siete primeros meses. Consiguió hacerse hueco en el mercado frente a más de cuarenta y cinco marcas de primer nivel, posicionándose en grandes centros como el grupo **El Corte Inglés**.

“El mundo no gira, eres tú quien lo hace girar”

Raúl Ruiz de la Torre





Páginas vistas

 1,080,109

Suscribirse Nuevo Vie

 Entradas 

 Comentarios 

Entradas más visitadas



Digitalízate: Cómo digitalizar tu empresa



Los orígenes del IESE



Universidades corporativas: Forjando personas para ganar el futuro

EL LIDERAZGO AL ESTILO DE LOS JESUITAS las mejores prácticas de una compañía de 450 años que cambió el mundo

Vender es el objetivo de la mayor parte de las organizaciones y de las personas que trabajamos en ellas. No podemos perder de vista que nuestra nomina la pagan los clientes. Y que **sin éstos no hay empresa**.

Por tanto, nuestros **esfuerzos** se deben dirigir a **vender más**, de manera **más rentable**, **satisfaciendo-superando** las **necesidades-expectativas** del cliente, **fidelizando**, consiguiendo la recomendación, y la repetición.

Para todo lo anterior tenemos que apostar por ser **vendedores de excelencia**, pensar en el **largo plazo** y estar siempre **presentes** en la **mente del consumidor**.

“Somos lo que comemos y de la misma manera nos convertimos en lo que leemos”

Raúl Ruiz de la Torre

Vender no es engañar: si el cliente está buscando algo y nuestra solución sabemos que no es la adecuada, debemos ser honestos y manifestarlo. El cliente lo agradecerá y valorará...

Visualización positiva + Trabajo + Entusiasmo + Proactividad = Resultados

Es importante **integrarse** y **adaptarse** a la tipología de clientes con los que nos relacionamos. Cuanto antes nos vean dentro de su **círculo de confianza** y **pertenencia a su entorno** de cercanía, más rápida puede ser la colaboración con nuestros clientes...

Ten en cuenta la horquilla de precios que tiene en mente el mercado

Cuando fijemos los precios de nuestros productos y servicios, debemos tener en cuenta muchos aspectos:

- Costes de productos. Escandallos...
- Ciclo de vida de producto y estado actual.
- Elasticidad: precio – demanda.
- Estrategia comercial.
- Competencia.
- Canales de venta.
- Posicionamiento de marca.
- Percepción del consumidor.
- Tiempo y posible estacionalidad.
- Marco legal, impuestos.
- Otros...

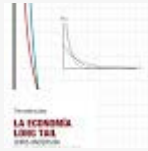
Captación y fidelización = son los engranajes principales para que nuestro negocio funcione.

Fases de un **proceso de venta**:

- Atracción
- Interes
- Deseo
- Compra



LAS 12 HABILIDADES DIRECTIVAS CLAVE



LA ECONOMIA LONG TAIL de los mercados de masas al triunfo de lo minoritario



LECCIONES DE LIDERAZGO las 10 estrategias de Shackleton en su gran expedición antártica



EL CANON DEL MANAGEMENT los libros clave II



RECLUTAMIENTO Y SELECCIÓN 2.0 LA NUEVA FORMA DE ENCONTRAR TALENTO



UNIVERSIDADES CORPORATIVAS

- Fidelización

... **preparar** las **visitas** permite ser más eficiente y eso claramente se nota en los resultados de ventas, motivación propia...

- Preparar las visitas
- Concretar reuniones
- Programar las rutas para optimizar los viajes, kilómetros, noches de hotel, etc.
- Comenzar por clientes de mayor potencialidad.
- Planificar.

¿Qué puede **planificar** un comercial o un profesional que desarrolla labores de ventas en su organización?

- Planificar rutas comerciales para optimizar tiempo y recursos.
- Planificar en función de una cartera de clientes y una clasificación ABC.
- Priorizar acciones comerciales que respondan a las necesidades puntuales y cambiantes de cada empresa.
- Planificar en función de unos objetivos prioritarios de visitas, llamadas o cualquier tipo de acción periódica.
- Planificar agenda para determinadas acciones, consiguiendo ser más eficientes. Si todos los días hacemos de todo, no seremos eficientes. Prospección, llamadas, confección de presupuestos, seguimiento...

**“La motivación es el mejor combustible para el éxito”
Motivación x Capacitación = Resultados**

A la hora de **definir objetivos** tengamos presentes...

- Específicos y mensurables
- Temporales
- Control de evolución
- Recursos
- Motivadores y alcanzables
- Hacer partícipes al equipo
- Utilizar incentivos

“Soluciona un problema a un cliente en un momento en el que realmente lo necesite y tendrás cliente para rato”

Raúl Ruiz de la Torre

VENDER MÁS Y MEJOR EN MENOS TIEMPO
Raúl Ruiz de la Torre
ESIC

“Cuanto nos cuesta captar un cliente y con qué facilidad podemos perderlo”

Raúl Ruiz de la Torre

Recibid un cordial saludo

Publicado por [Javier Pérez Caro](#) en 12:46

Buscar en este blog

Archivo del blog

▼ 2016 (48)

▼ junio (4)

Vender más y mejor en menos tiempo

Universidades corporativas: Forjando personas para...

Los orígenes del IESE

Digitalízate: Cómo digitalizar tu empresa

▶ mayo (10)

▶ abril (5)

▶ marzo (11)

▶ febrero (3)

▶ enero (15)

▶ 2015 (66)

▶ 2014 (4)

▶ 2013 (47)

▶ 2012 (73)

▶ 2011 (141)

▶ 2010 (217)

▶ 2009 (165)

▶ 2008 (59)