



MB

Main Blanchard



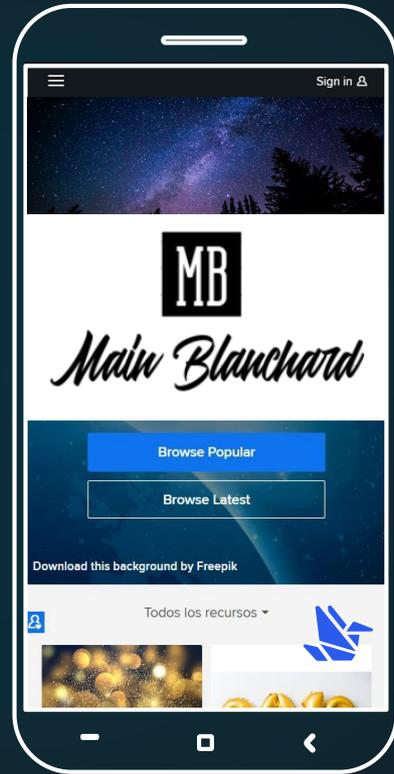
Main_Blanchard

VALOR

Tu primera herramienta en el mundo de las ventas

CONTIGO EN TU BOLSILLO

Esta pequeña guía te acompañara en la osada empresa de las ventas, y siempre estará junto a ti para su revisión cuando vayas camino a cerrar esos acuerdos que cambiaran tu vida y la de tus clientes.



01 LA VENTA

Un acto de transferencia de valor

02 EL VENDEDOR

Personas de alto valor

03 CLIENTES

3 Reglas para abrir las puertas

04 LINEA RECTA

La ruta directa a cerrar tus ventas

TABLA DE CONTENIDOS

“Un pesimista ve la dificultad en cada oportunidad. Un optimista ve la oportunidad en cada dificultad.”

—WINSTON CHURCHILL

Introducción

Vivimos en un mundo lleno de desafíos, con cambios inminentes en la forma de relacionarnos y hacer las cosas.

La antigua estructura de las grandes empresas con miles de trabajadores esta en decaimiento y estamos entrando en la era del emprendimiento, de los profesionales independientes y el auto empleo. Una era online que requiere de nuevas habilidades.

La educación tradicional nos enseñó muchas cosas, pero hay una que siempre ha sido omitida, **las Ventas**.

Una habilidad que durante siglos se ha transmitido de forma informal, familiar o independiente. Y ha traído gran bienestar y éxito a quienes las dominan.

Es por eso que creé esta pequeña guía, la que espero te ayude a navegar en las tormentosas aguas de las ventas y llegar a las playas del éxito con las que siempre hemos soñado.

Espero esta guía te sea de utilidad y traiga prosperidad, éxito y felicidad en tu vida y la de los que mas quieres.

01 LA VENTA

Un acto de transferencia de Valor

NUESTRAS CREENCIAS HACIA LAS VENTAS

Escuchaste esto alguna vez?:

- No lo escuches, te esta tratando de vender
- No abras la puerta, es un vendedor
- Me gusta comprar, no que me vendan algo

Y lo mas recurrente: YO NO SOY VENDEDOR

LA VENTA

Es un acto de transferencia de valor que satisface una necesidad y mejora la calidad de vida del cliente.

VALOR

Cualidad o conjunto de cualidades por las que una persona o cosa es apreciada o bien considerada

EL VALOR ES SUBJETIVO

Las cosas no representan lo mismo para cada persona y depende de:

1. Los beneficios que entrega
2. El costo monetario
3. **El componente emocional**

**UN MISMO PRODUCTO O
SERVICIO TIENE DISTINTO
VALOR PARA CADA PERSONA**

El vendedor tiene la capacidad de encontrar un punto de acuerdo relativizando el valor y encontrando un punto de consenso.

Veámoslo en el ejemplo de la página siguiente:

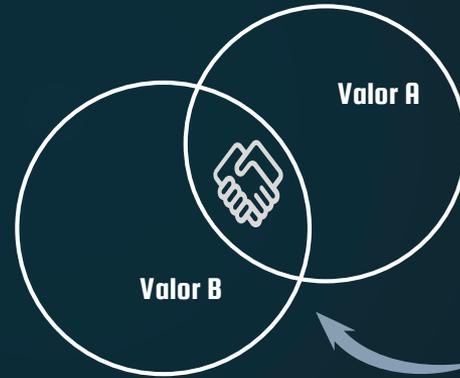
Usemos como ejemplo un
reloj antiguo



CUANDO SE ENCUENTRA
EL VALOR COMÚN SE
PRODUCE LA
TRANSACCIÓN...

INDIVIDUO A

Es un reloj usado de metal con
correa de cuero, visualmente
desgastado



Valor común = TRANSACCIÓN

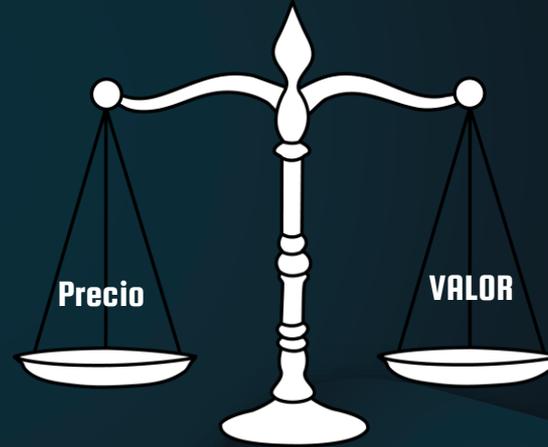
INDIVIDUO B

Es el reloj de su abuelo, lo uso
durante la guerra

La Balanza Precio / Valor

Imaginemos que podemos poner en el plato de una balanza el precio de un producto, y en el otro el Valor percibido por el cliente.

En el momento que el valor supera al precio y la balanza se carga hacia ese lado, se produce la transacción. Es decir que mientras el precio supere al valor no habrá venta.



ENTONCES...

**PODEMOS CAMBIAR EL
VALOR DE UN
PRODUCTO/SERVICIO?**

El vendedor es el responsable de esto y de sus habilidades depende si agrega o resta valor

02

EL VENDEDOR

Una persona de alto valor

UNA PERSONA DE ALTO VALOR

Queremos vender y entregarle valor a nuestros clientes, por eso tenemos que partir por nosotros, convertirnos en la mejor versión de nosotros mismos y como el rey Midas le daremos valor a todo lo que tocamos.



PERSONA DE ALTO VALOR

Genera certeza, confianza,
autoridad.

Alguien digno de escuchar



CUALIDADES

IMAGEN

HÁBITOS

LENGUAJE

BACKGROUND

CARACTERÍSTICAS DEL VENDEDOR

TODO COMUNICA

Todo lo que hacemos en la vida comunica, incluso nuestros hábitos se reflejan en nuestro conocimiento y como nos vemos.

Nuestro objetivo es ser la mejor versión de nosotros mismos y transmitirlo a nuestros clientes. Es por eso que debemos cultivar hábitos que nos hagan crecer día a día e inspiren a los demás.

ALGUNOS HABITOS DE ALTO VALOR



LECTURA

Vivimos en un mundo en el que debemos auto-educarnos. La lectura nos mantiene informados y nos permite desarrollar nuevas habilidades. Junto con mantenernos en un estado de mejora continua o **Kaizén**



DEPORTE Y ALIMENTACION

Una alimentación saludable y deporte regular, mantienen tu cuerpo en estado óptimo para enfrentar las ventas y sus desafíos.

Adicionalmente potencia tu imagen y hace más fácil generar



MEDITACIÓN

Las ventas requieren de habilidades como la tolerancia a la frustración y mantener el foco en momentos difíciles.

La meditación mantendrá tu mente sana y centrada, reflejará paz en tu frente y tus clientes podrán sentirlo.

KAIZEN

El Kaizen es una filosofía japonesa que nos invita a que **cada día debemos ser una mejor versión de nosotros mismos** y se compone de la unión de dos palabras:

KAI : Cambio

ZEN : Algo Mejor

Es por eso que una persona de alto valor busca cada día progresar en algún aspecto de su vida, para estar en un constante estado de mejora continua

Las 3 Habilidades clave

Al momento de interactuar con nuestros clientes tenemos que desarrollar un set de habilidades básicas que nos permitan generar confianza y transmitir valor de forma **Inmediata**.

Estas son...



ENTUSIASTA

Transmite energía positiva y genera certeza en el cliente



AGUDO

Sabe exactamente lo que quiere y hace las preguntas clave en el momento correcto



EXPERTO

Posee el lenguaje, las credenciales y un manejo profesional del rubro en el que se desempeña

3 HABILIDADES DEL VENDEDOR DE ALTO VALOR

**“El fracaso nunca me alcanzará si
mi determinación por el éxito es lo
suficientemente fuerte.”**

O.G. MANDINO – EL MEJOR
VENDEDOR DEL MUNDO

03

Cientes

El punto de partida.



QUIERE COMPRAR AHORA

Es el cliente ideal, cerrara la venta de inmediato si el vendedor lo guía.



NO SABE PERO DEBE COMPRAR

Posee una necesidad que no ha descubierto, el vendedor muestra/crea la necesidad y lo guía a la decisión.



NO QUIERE Y NO LO NECESITA

Nuestro producto no satisface una necesidad para este cliente. Posee información de otros potenciales clientes.

**TODOS SON
CLIENTES Y
MERECEAN
NUESTRA
ATENCIÓN**

OBTENER INFORMACIÓN ES HACER PREGUNTAS

Crea el mapa de tu cliente y te llevara a la venta

PREGUNTAS



RAPPORT

Preguntas que generan Rapport

Cuales son sus aficiones y estilo de vida. Tiene hijos?

FINANCIERA

Preguntas que califican financieramente

Valor de otros productos/servicios que consume
Cual es su presupuesto?

POSITIVAS

Preguntas que tengan como respuesta un SI.

Te gustaría tener mas tiempo libre?
Quisieras que tu empresa venda mas?

TECNICA

Preguntas estructurales

Como funciona su negocio.
Que problemas necesita resolver. Rubro y volúmenes de producción

LOS TRES 10 : LA PUERTA DE ENTRADA

Conseguir 10 puntos en cada una de estas categorías para comenzar la venta



TU

Tienen que amarte a ti



TU PRODUCTO

Deben amar tu producto



LO QUE REPRESENTAS

Deben amar la causa, empresa u organización que representas

Debes ser una persona alto Valor.

Entusiasta

Agudo

Un Experto

Debes tener el mejor producto

Debe entregar la solución a un dolor y ser lo mejor desde el pan tostado

Debes Elegir bien a quien representas

Ética y un beneficio a las personas, el medio ambiente o a la sociedad siempre son una buena combinación

ATENCIÓN



El vendedor capta la atención del cliente, con su imagen, expertisse y elementos de marketing

INTERES



El cliente se identifica con el problema que soluciona

Analiza que beneficios obtendría

Hace preguntas de compra

DECISIÓN



El vendedor logró que cliente visualice el Valor que obtendrá con nuestro producto y debe guiarlo a la acción.

ACCIÓN



Firme Aquí

**4 ETAPAS DE UNA VENTA
PERFECTA**

El inicio del camino:
Con su Imagen, Lenguaje, y
Expertise el Vendedor de
Alto Valor consigue la
atención de inmediato



El cierre de nuestra venta.
Se consolida con la
transacción monetaria, la
firma del contrato, o la
formalización del acuerdo.

Con su conocimiento
técnico de lo que ofrece, el
problema que soluciona y la
generación de Rapport con el
cliente. El vendedor genera
interés en lo que ofrece

4 etapas del método AIDA

Una vez que el Cliente
ya esta visiblemente
interesado el Vendedor le
muestra los factores de
decisión. Precio, forma
de pago y mas
importante como será su
vida cuando ya tenga
nuestro producto (la
tierra prometida)

RAPPORT

Concepto clave

Quizás no conocías esta palabra, pero es una de las mayores habilidades del Vendedor.

El **rapport** es el fenómeno en el que dos o más personas sienten que están en “sintonía” psicológica y emocional, porque se sienten similares o se relacionan bien entre sí.

El vendedor de alto valor genera rapport con su entusiasmo, agudeza y experiencia en cada interacción

04

Línea Recta

La ruta directa a cerrar tus ventas.

Una venta perfecta se comporta como una línea entre 2 puntos...

PUNTO DE PARTIDA

Se consigue con la regla de los 3-10



CIERRE

La tierra prometida.
Se valida con el intercambio monetario o firma de convenio



**DESPLAZAMIENTO A LO
LARGO DE LA LINEA**

OBSTACULOS EN EL CAMINO?

Las objeciones son las barreras que encontramos en nuestro camino de la venta perfecta. Para avanzar hacia el objetivo hay que saber superar objeciones



EMOCIONALES

Son limitaciones internas del cliente en torno a tomar una decisión. Generalmente dependen de la confianza generada



TECNICAS

Se deben a que el cliente aún no atribuye suficiente valor al producto o servicio ofertado en cuanto a las características de este o el problema que soluciona.

TIPOS DE OBJECIONES

LÍMITES

El vendedor entra y sale de la línea utilizando la expertisse y el rapport para sobrepasar las objeciones, pero nunca se sale de los límites, quiere avanzar en la línea hacia el cierre.



RAPPORT

Permite esquivar objeciones por medio de la generación de un vínculo o conexión emocional

EXPERTISE

Permite sobrepasar objeciones utilizando el conocimiento técnico

 **Objeción Técnica**

 **Objeción Emocional / confianza**

OBJECIONES COMUNES



NO LO NECESITO

El vendedor debe mostrar al cliente por que lo necesita solo que aún no lo sabe.

El Vendedor con su conocimiento del producto y su cliente le muestra como este mejora su calidad de vida



TENGO QUE PENSARLO

El cliente está en la etapa de decisión. El vendedor debe mostrar por que ahora es el mejor momento. Para llevarlo a la etapa de acción.



ES MUY CARO

El cliente aún no le atribuye suficiente valor al producto o la solución que este brinda para tomar una decisión. El vendedor debe aumentar el valor del producto a ojos del cliente.

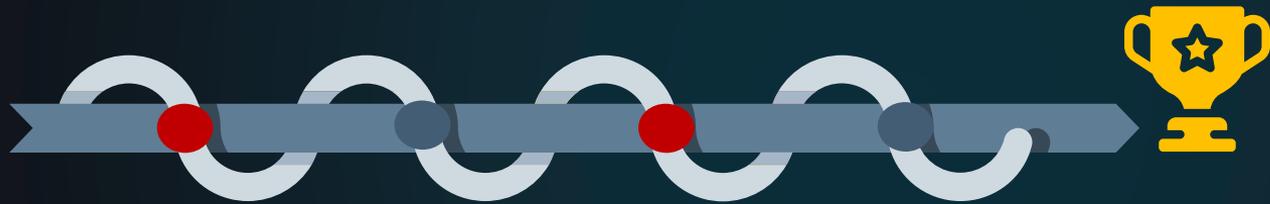
IMPORTANTE

Salirnos de la línea y fuera de los límites, transformara nuestra venta en una entretenida conversación familiar o una interesante conversación técnica.

Nuestro foco es la venta **vuelve a la línea!**

HAZ LLEGADO A LA META

Te convertiste en una persona de alto valor, capturaste su atención, obtuviste información , generaste interés y manejaste las objeciones como un campeón, ahora es el momento de la Acción



CIERRE

Intercambio monetario o firma de convenio.

Importante siempre ir con los documentos preparados!

 **Objeción Técnica**

 **Objeción Emocional / confianza**

A CELEBRAR



Acabas de cerrar una venta utilizando esta metodología!!

Ahora celebra con alguna actividad que te guste o haga feliz. De esta forma nuestro cerebro se acostumbrará a cerrar, y lo asociará a algo placentero. Y como los seres humanos estamos programados para evitar el dolor y buscar el placer, La venta se hará un hábito!

**MAIN
BLANCHARD**

Fracasar no es una opción

CON INFINITO AMOR

BONUS

Tabla de objeciones comunes

Siempre hay una respuesta para
seguir adelante

OBJECIONES COMUNES

- ◀ **Realmente no se si es lo que necesito**
- ◀ *Y actualmente como soluciona X problema?*
- ◀ **Tengo que leer mas al respecto**
- ◀ *Yo leí un articulo muy bueno y los beneficios son X*
- ◀ **No soy muy cercano con la tecnología**
- ◀ *Mi mama tampoco lo era pero realmente esto le ha solucionado la vida*
- ◀ **Estoy solo cotizando**
- ◀ *Si le intereso es porque quizás le hace falta y no lo había notado, déjeme contarle un poco mas.*

TECNICAS

OBJECIONES COMUNES

- ◀ **Tengo que pensarlo**
- ◀ *Es importante tomar decisiones cuando se presentan buenas oportunidades*
- ◀ **Voy a conversarlo con mi pareja**
- ◀ *Pero el presidente toma decisiones mas importantes a diario y no le pregunta a su esposa, esto no es gran cosa*
- ◀ **Quizás en otro momento**
- ◀ *Para que le hare perder tiempo en otro momento, mejor le cuento en 10 segundos!*

EMOCIONALES

VALOR

Tu primera herramienta en el mundo de las ventas

Todos los contenidos que hoy has digerido ahora son parte de ti y se los debes a:

- ◀ Mi Madre, quien me enseñó esta valiosa habilidad y hasta hoy me inspira cada día.
- ◀ O.G Mandino - El mejor vendedor del mundo
- ◀ Earl Nightingale – The strangest secret.
- ◀ Anthony Robbins – Money, mastering the game
- ◀ Jordan Belfort - straight line system
- ◀ Grant Cardone, The 10 X Rule

CREDITOS

MUCHAS GRACIAS!

Si quieres saber más o
enviarme tus comentarios
escíbeme!

German@emprendejuven.cl

Mainbstudios@gmail.com

Chile +56 9 35647534

USA +1 786 814 0764



Main_Blanchard



MB

Main Blanchard



Main_Blanchard