

EL ARTE DE VENDER
EL ARTE DE VENDER
EL ARTE DE VENDER
EL ARTE DE VENDER
EL ARTE DE VENDER
EL ARTE DE VENDER
EL ARTE DE VENDER
EL ARTE DE VENDER
EL ARTE DE VENDER
EL ARTE DE VENDER

SIN VENDER

EL ARTE DE VENDER
EL ARTE DE VENDER
EL ARTE DE VENDER
EL ARTE DE VENDER



¿QUIERES
VENDER MÁS?






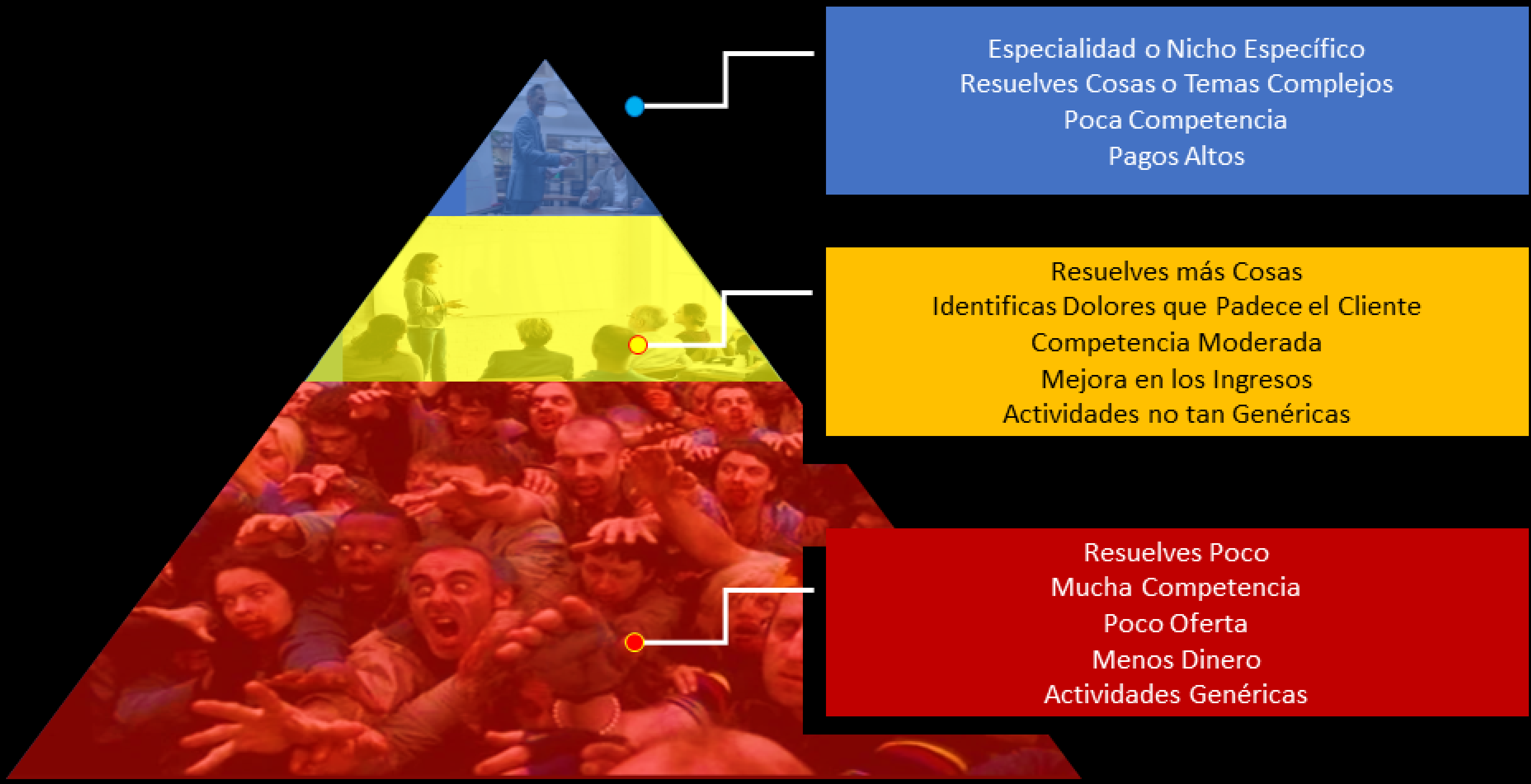
DEJA DE VENDER

**¿Qué hacer para que el cliente
nos vea como la primera opción
aún cuando tengan cientos de
alternativas?**

**¿Cuanta competencia tienes en
tu sector?**

A photograph of a business meeting in a modern office. A man in a light-colored suit is talking to a woman in a dark blue suit who is holding a clipboard. Another woman is visible in the background. The image has a dark blue overlay and decorative red dotted patterns in the corners.

**Para poder vender...
Primero necesitas crear
confianza.**



Especialidad o Nicho Específico
Resuelves Cosas o Temas Complejos
Poca Competencia
Pagos Altos

Resuelves más Cosas
Identificas Dolores que Padece el Cliente
Competencia Moderada
Mejora en los Ingresos
Actividades no tan Genéricas

Resuelves Poco
Mucha Competencia
Poco Oferta
Menos Dinero
Actividades Genéricas

5 CLAVES

Para vender más

PLAN DE
COMUNICACIÓN
INSTITUCIONAL



No Vendes X producto o servicio

**Vendes lo que ocurre cuando la
gente adquiere tus productos /
servicios.**

¿QUÉ RESUELVES?

PIDE RETROALIMENTACIÓN

LUCE COMO EL EXPERTO QUE DICES SER

CONCENTRATE EN LOS INTERESES NO EN LAS POSICIONES

CUAL ES TU DIFERENCIADOR

VIVIMOS LA ERA DE LA INMEDIATEZ

PLAN DE
COMUNICACIÓN
COMERCIAL

5 PASOS INTERNOS ANTES DE VENDER

- Entiende el proceso de venta de tu producto o servicio.
- Entiende tus números. (No lo que gastas, sino lo que buscas ganar)
- Identifica talentos y habilidades de tus colaboradores.
- Formalos y empoderalos.
- Aprende a vender tu propio negocio.

PLAN DE VENTAS

- ¿Cuál es el proceso de ventas que utilizas?
- Técnicas de venta (No solo la interacción sino los detalles)
- Proceso de la venta
- **SIEMPRE TENER 3 OPCIONES**
- Seguimiento

PLAN DE
RELACIONES
PÚBLICAS

YA SE EL QUÉ...

Ahora quiero saber el Cómo

¿Cómo Vender más?

- Crea tu marca personal.
 - ¿Qué quieres hacer?
 - ¿Quieres informar?
 - ¿Vender?
 - ¿Impactar?
 - ¿Educar?

LAS RRPP CREAN:

Reputación

Prestigio

Imagen

C R E D I B I L I D A D

PLAN DE
COMUNICACIÓN
EXPONENCIAL

No se pueden dar saltos cuantitativos si antes, no has dado pasos cualitativos.

PLAN “ABC” DE LAS VENTAS

Atributos que ayudan a construir
Reputación | Imagen | Prestigio, Credibilidad y V E N T A S.



Innovación

Se plantea una idea



Objetivos

Se define el qué, su alcance y tiempos



Recursos

Se plantea el costo económico, humano y herramientas



Equipo

Se identifican talentos y se emplea el **Employee Advocacy** (Embajadores de Marca)



Responsabilidad

Se asignan responsabilidades



Confianza

Se tiene un equipo



Integridad

Se proyecta con certeza e inician los cimientos de un plan de mediano y largo plazo.

¿Qué certeza tenemos de que con estos puntos
lograremos más ventas?

Reflexión final

CONFIA EN EL PROCESO...

¡¡NO EN LOS RESULTADOS!!



Marco Antonio Vázquez

 **55.7643.3971**

 **marco@gralix.com**

 **<https://gralix.com>**