

# DOMINA EL ARTE DE VENDER



AMARGO

ENGAÑAR

FEO

**VENDER ES**

MANIPULAR

MENTIR

DESAGRADABLE

**VENDER ES**



DULCE

DIVERTIDO

FÁCIL

**VENDER ES**

ORIENTAR

ACOMPañAR

SATISFACTORIO

# VENDER ES



- Ayudar
- Solucionar
- **Transformar**



# **VENDER ES UN CAMBIO DE MENTALIDAD**



# **VENDER ES CUESTIÓN DE NÚMEROS**

CUANTAS MÁS OPORTUNIDADES,  
MÁS POSIBILIDADES

Asunto: ¡Obtén 500 Leads en Dos Semanas!

Estimado/a [Nombre del Cliente],

¡Tengo una propuesta emocionante para ti! En solo dos semanas, podemos ayudarte a conseguir 500 nuevos leads de alta calidad para tu negocio. Nuestro enfoque eficiente y estratégico garantiza resultados rápidos y efectivos.

¿Te gustaría aprovechar esta oportunidad para impulsar el crecimiento de tu empresa? Estoy aquí para proporcionarte más detalles y discutir cómo podemos lograrlo juntos.

Asunto: ¡Consigue más Leads con Menos Esfuerzo!

Estimado/a [Nombre del Cliente],

Me gustaría presentarte una oportunidad única para aumentar tus leads con un esfuerzo mínimo. En [Tu Empresa], hemos desarrollado una estrategia eficaz que puede generar cientos de leads de calidad para tu negocio. ¿Te gustaría saber más?

Quedo a tu disposición para discutir cómo podemos ayudarte a alcanzar tus objetivos de crecimiento.

Saludos cordiales,

[Tu Nombre]

[Tu Cargo]

[Tu Empresa]

[Tu Teléfono]

[Tu Correo Electrónico]

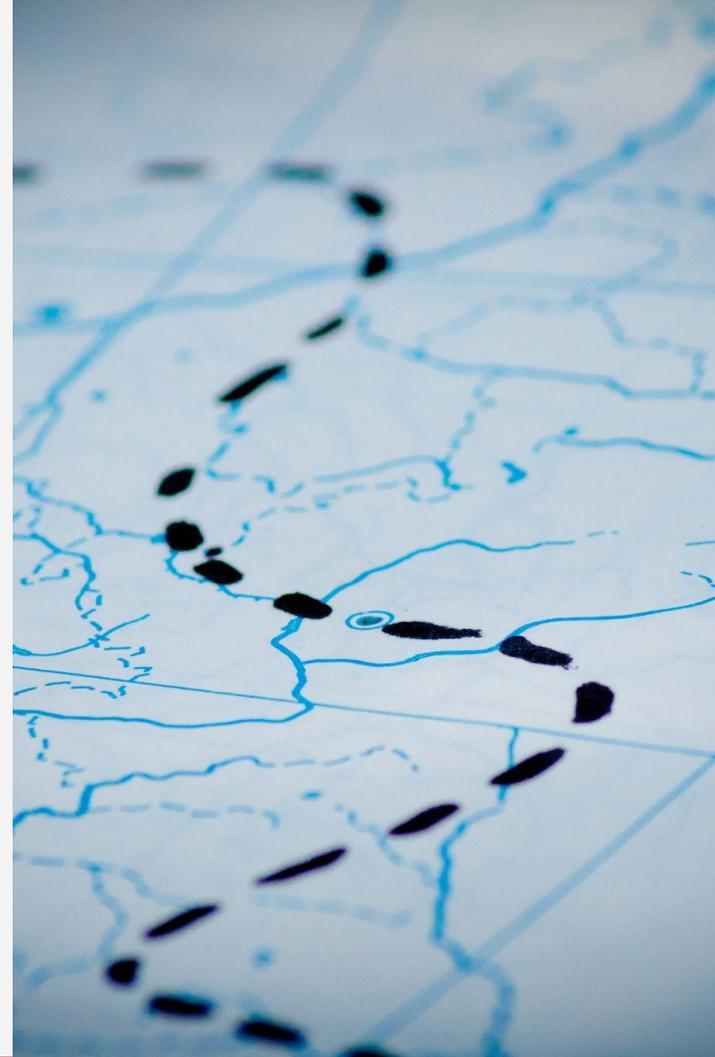
**VENDER ES CUESTIÓN DE NÚMEROS**  
**QUALIFICADOS**

CUANTAS MÁS OPORTUNIDADES,  
MÁS POSIBILIDADES

# LEAD

- Interés explícito o implícito
- Con presupuesto
- Aportación de valor

# PROCESO DE COMPRA Y PROCESO DE VENTA



## PROCESO DE COMPRA

1. DESCUBRIMIENTO

2. BÚSQUEDA DE INFORMACIÓN

3. DECISIÓN

4. COMPRA

5. EVALUACIÓN

6. FIDELIZACIÓN

## 1. DESCUBRIMIENTO

de la necesidad

Me hace falta  
un nuevo  
micrófono



## 2. BÚSQUEDA DE INFORMACIÓN

Evaluación de las alternativas

Me han  
recomendado  
algunos



## 3. CONSIDERACIÓN

Elección

Este es  
perfecto



## 4. COMPRA

Espero que me  
llegue pronto



## 5. EVALUACIÓN

Ya lo he probado y es genial



¡Ops! Me esperaba otra cosa

## 6. FIDELIZACIÓN

Ya se donde compraré mi próxima webcam





## PROCESO DE VENTA

1. PLANIFICACIÓN

2. PROSPECCIÓN

3. CALIFICACIÓN/ SEGMENTACIÓN

4. NUTRICIÓN (LEAD NURTURING)

5. OFERTA

6. NEGOCIACIÓN  
(Argumentación, objeción, cierre)

7. FIDELIZACIÓN

# LA PALABRA MÁGICA

Prospectar

Prospectar es encontrar a aquella gente a la que puedes ayudar.



# ¿DÓNDE?

## EN ONLINE



- Publicidad
- Lead magnet
- Contenido
- En “frío”

## EN OFFLINE



- Eventos
- Networking
- Talleres
- En “frío”

PROCESO DE COMPRA	PROCESO DE VENTA
1. DESCUBRIMIENTO	1. PLANIFICACIÓN
2. BÚSQUEDA DE INFORMACIÓN	2. PROSPECCIÓN
3. DECISIÓN	3. CALIFICACIÓN/ SEGMENTACIÓN
4. COMPRA	4. NUTRICIÓN (LEAD NURTURING)
5. EVALUACIÓN	5. OFERTA
6. FIDELIZACIÓN	6. NEGOCIACIÓN (Argumentación, objeción, cierre)
	7. FIDELIZACIÓN

**OFERTA  $\neq$  PROMO O DESCUENTO**

**ADIÓS AL PRESUPUESTO  
HOLA A LA PROPUESTA**



# PROPUESTA

- Centrada en la solución.
- Incluir puntos de mejora.
- Directa y visual.
- Fácil de entender.

**¿EN TU CASA O EN LA MÍA?**



- ❑ El 90% del éxito de una negociación reside en su preparación
- ❑ Dispuesto a escuchar
- ❑ Apela a las emociones/ Neuronas espejo
- ❑ Concesión por concesión
- ❑ Capacidad de diálogo
- ❑ Atiende al lenguaje no verbal
- ❑ Ética y honestidad

PROCESO DE COMPRA	PROCESO DE VENTA
1. DESCUBRIMIENTO	1. PLANIFICACIÓN
2. BÚSQUEDA DE INFORMACIÓN	2. PROSPECCIÓN
3. DECISIÓN	3. CALIFICACIÓN/ SEGMENTACIÓN
4. COMPRA	4. NUTRICIÓN (LEAD NURTURING)
5. EVALUACIÓN	5. OFERTA
6. FIDELIZACIÓN	6. NEGOCIACIÓN (Argumentación, objeción, cierre)
	7. FIDELIZACIÓN

# RESUMEN



- ❑ Vender es solucionar o transformar
- ❑ Según el punto en el que esté el cliente (o lo que vendemos) tenemos que incidir en una u otra fase
- ❑ Hay que prospectar de forma continuada
- ❑ Personalizar las propuestas
- ❑ Negociar es llegar a acuerdos. Ve sin miedo
- ❑ El mejor vendedor también recibe noes, es parte del juego
- ❑ Si tu negocio no vende, tienes un hobby caro

# GRACIAS

Yolanda Pazos | Comunicación para la venta.

comunicacionparalaventa.com

yolanda@comunicacionparalaventa.com

+34 679 26 60 67



Comunicacionparalaventa



YolandaPazos

