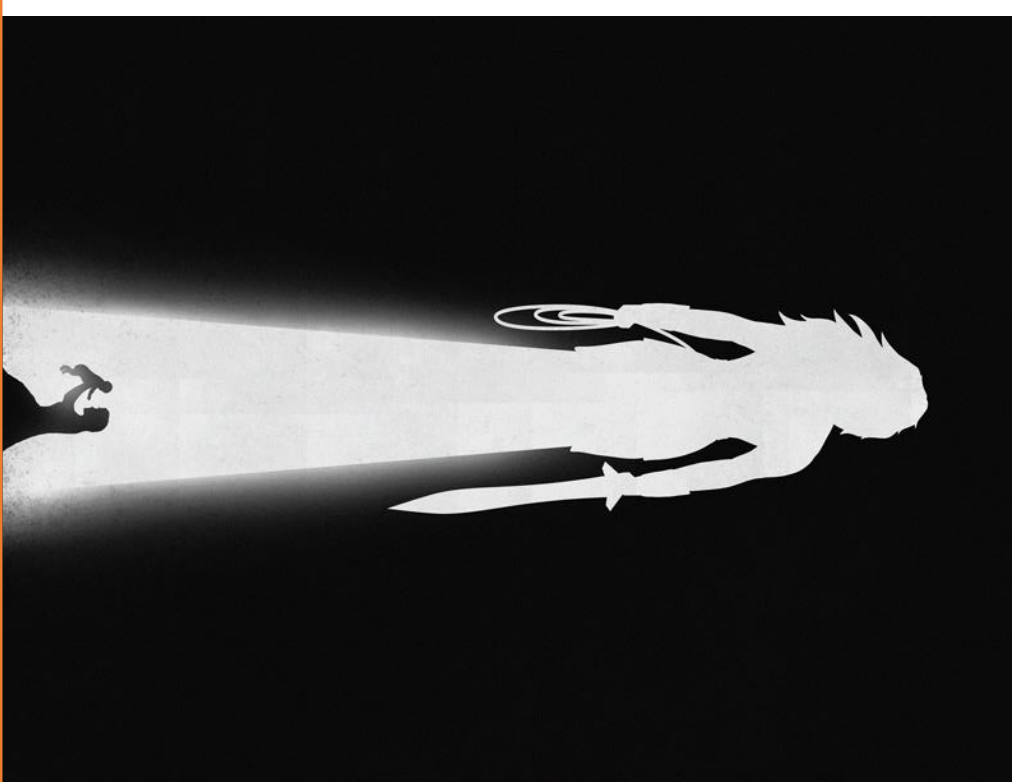


VENSER

TU REINVENCIÓN



VENDER SIN VENDER



VENSER
RECARGADO

COACH DOUGLAS: coachdouglas@tybasoft.com +57 3227691020



“REESTABLECER EL **BALANCE ENERGÉTICO**
ENTRE PERSONAS Y ORGANIZACIONES PARA
QUE LA ABUNDANCIA Y LA PROSPERIDAD
ESTÉN AL ALCANCE DE TODOS”





**¿Cuál es el principal
obstáculo al cual te
estas enfrentando hoy?**



VENDEDOR:

“ES UNA PERSONA DEL COMÚN QUE **ENCUENTRA LA FUERZA PARA PERSEVERAR Y RESISTIR CON ENTUSIASMO** A PESAR DE LOS OBSTÁCULOS ABRUMADORES”

COACH DOUGLAS

COACH DOUGLAS: coachdouglas@tybasoft.com +57 3227691020



VENDER SIN VENDER

COACH DOUGLAS: coachdouglas@tybasoft.com +57 3227691020



VENDER SIN VENDER

**PARA LLEGAR A LA
BILLETERA DE TU
CLIENTE, HAY QUE
PASAR PRIMERO POR
SU CORAZÓN...**



VENDER SIN VENDER

**TODDO
ES CUESTIÓN DE
SABERLO PEDIR....**



VENDER SIN VENDER

**“ES CONDUCIR AL CLIENTE
POR UN PROCESO
ESTRUCTURADO DONDE EN
LUGAR DE VENDERLE SEA EL
QUIEN NOS COMPRE”**



VENDER SIN VENDER

**“EL ÉXITO EN LAS VENTAS
NO ES SALIR CON UNA RED A
GAZAR MARIPOSAS.**

**ES CREAR UN JARDÍN PARA
QUE VENGAN A TI”**



**VENDER SIN VENDER,
SUPONE UNA PROFUNDA TRANSFORMACIÓN**



VENDER SIN VENDER, SUPONE UNA PROFUNDA TRANSFORMACIÓN

- **SI TU ÚNICO OBJETIVO ES AUMENTAR LAS VENTAS, ESTAS OUT!**
- **SI CREES QUE HAY UNA FORMA FÁCIL DE VENDER MÁS, ESTAS OUT!**
- **SI NO TIENES DISPOSICIÓN A INVERTIR TIEMPO, ESFUERZO Y RECURSOS, ESTAS OUT!**
- **SI TU ÚNICA MÉTRICA DE ÉXITO SON VENTAS, ESTAS OUT!**
- **SI PIENSAS EN TRANSACCIONES ANTES QUE EN RELACIONES, ESTAS OUT!**



¿POR QUÉ COMPRA LA GENTE?

85% DE LA DECISIÓN DE TODO LO QUE COMPRAS ES TU VIDA
ES INCONSCIENTE SOLO EL 15% RESTANTE DE LA DECISIÓN ES
RACIONAL

Brainmetrics, Cali Colombia 2017, tecnología Biométrica de Neuroventas,

www.ahead.com.co

Tenemos 3 Cerebros

Y cada uno tiene un porcentaje de importancia en la toma de decisión



CEREBRO CORTEX

Qué pienso
15%



CEREBRO LÍMBICO

DECISIÓN
DE
COMPRA

Qué siento
30%



CEREBRO REPTIL

Qué me impulsa
55%

BRAINMARKETING

¿CÓMO PODRÁS MARGAR LA DIFERENCIA?

VENTA
CONSULTIVA
“FAB”
70'S

INSIGHT SELLING
90'S

INSIGHTS + EQ

- Más relacional, menos transaccional
- IE + Producción de momentos “aha”
- Autenticidad
- Relevancia = Tu propia opinión

SOCIAL SELLING

- Conocer, atraer, conversar y persuadir, a través de RRSS, ej: LinkedIn, Twitter, Facebook, ZOOM etc,
- compartir contenido relevante,
 - interactuar directamente con compradores y clientes potenciales,
 - marca personal
 - y escucha social.

COACH DOUGLAS: coachdouglas@tybasoft.com +57 3227691020

There is no more
B2B or B2C.

It's H2H:

Human to Human

**LA FUERZA DE
VENTAS ES EL
PRINCIPAL PORTADOR
DE LA PROPUESTA DE
VALOR**

VENDER SIN VENDER, SUPONE UNA PROFUNDA TRANSFORMACIÓN

VENDEDOR TRADICIONAL		VENDEDOR TRANSFORMADO	
Se enfoca en el resultado		Se enfoca en su Visión de éxito personal	
Usa técnicas de venta Consultiva		Usa lenguaje persuasivo incorporando técnicas de aceleración de confianza con PNL y Neuroventa	
Usa solo el método Face to Face		Usa el Social Selling integrando plataformas Digitales	
Enfoque en el discurso Racional		Produce estados emocionales que aumentan el deseo de compra	
Las palabras son su arma más poderosa		Sabe estimular los 5 sentidos y usa todo el cuerpo para comunicar	
Usa su estilo de pensamiento para comunicarse con el cliente		Usa el estilo de pensamiento del cliente para comunicarse con él	
Utiliza un discurso UNISEX y genérico		Usa un discurso personalizado y diferenciado para hombres y para mujeres	
El precio y el descuento son sus argumentos favoritos		Es tan valioso su aporte que el precio pasa a un segundo plano	
Consigue Clientes		Crea relaciones y tiene FANS	

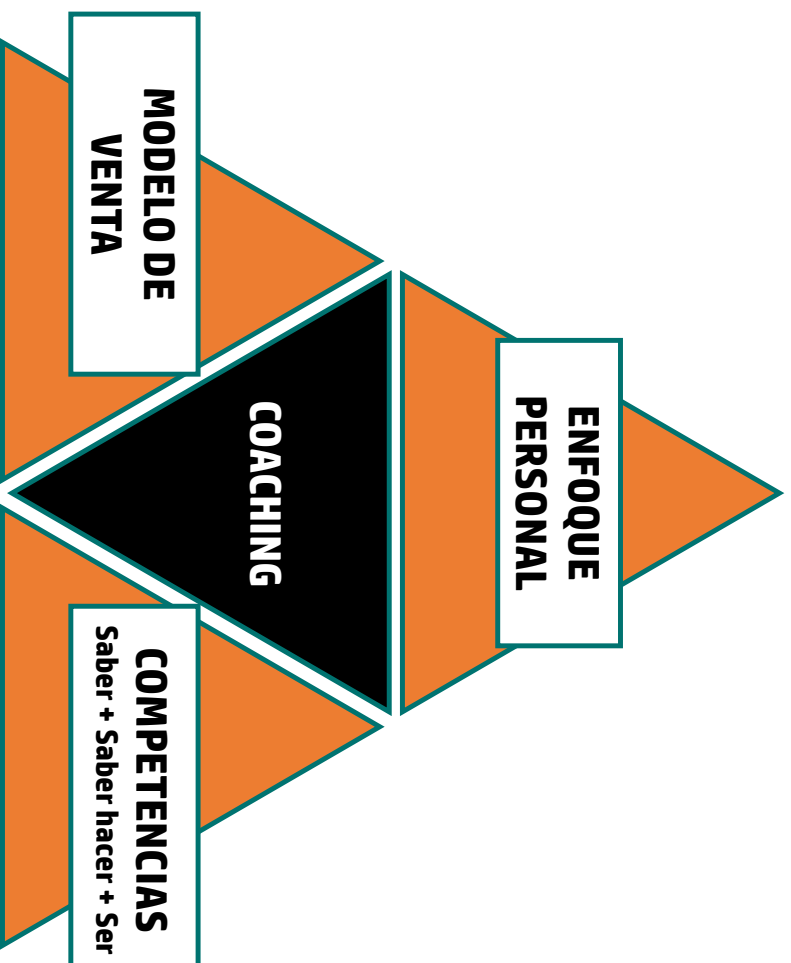
**CREAR UN JARDÍN, TIENE QUE VER MÁS CON
QUIENES SOMOS, QUE CON LO QUE
HACEMOS.**





¿ADAPTARSE O REINVENTARSE?

VENSER: PILARES FUNDAMENTALES PARA LOGRAR EL ÉXITO EN VENTAS

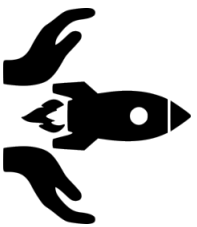


LA FALTA DE PROPÓSITO Y EL POTENCIAL SIN DESARROLLO ES UNA EPIDEMIA EN NUESTRO MUNDO ACTUAL

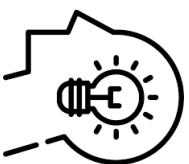
Munroe, Myles. Los Principios y El Poder De La Vision



EN QUE ESTOY ENFOGADO...



En el desarrollo del talento sin descubrir para desatar el potencial



Facilitando el dominio y la maestría del pensamiento con propósito
COACHING + PNL



En el descubrimiento del propósito verdadero personal



COACH DOUGLAS

¿CÓMO PUEDO AUMENTAR MI COMPETENCIA PARA INCOPORAR **INSIGHT Y SOCIAL SELLING** EN MI PROCESO DE VENTA?

www.ahhead.com.co

Síguenos:



@CoachDouglas1



Douglas Olaya



ahead.com.co



+57 3227691020