

ENTRENAMIENTO DE VENTAS

“Cómo prospectar y captar nuevos clientes en tiempos complejos”

EXPOSITOR: Pablo Pefaur C. / Socio – director comercial El Prospector

EL PROSPECTOR.CL



www.elprospector.cl



equipo@elprospector.cl



linkedin.com/in/pablopefaurcornejo

Prospección.

El Alma de las Ventas



Lo primero.

Propuesta de Valor de Alto Impacto

¿Qué es?

«Una declaración evidente de los resultados tangibles que se obtendrán al usar nuestros productos o servicios. Se enfoca en resultados y demuestra con claridad el valor de nuestra solución para el negocio del cliente».

¿Qué debe tener?

- Responder a preguntas como «¿Qué puedes hacer por mi negocio» o «¿Qué diferencia/cambios logras?»
- Específica
- Citar números o porcentajes
- Resumir lo que logramos con clientes similares

Ejercicio con clientes.

- ¿Por qué nos compran?
- ¿Por qué nos recomendarían?
- ¿Qué impacto(s) positivo(s) y en qué área(s) hemos generado mejoras en tu negocio gracias a nuestras soluciones/producto/servicio?
- ¿Hay alguna medición de esos impactos o mejoras (números, porcentajes, indicadores)?

Conceptos de negocio a utilizar.

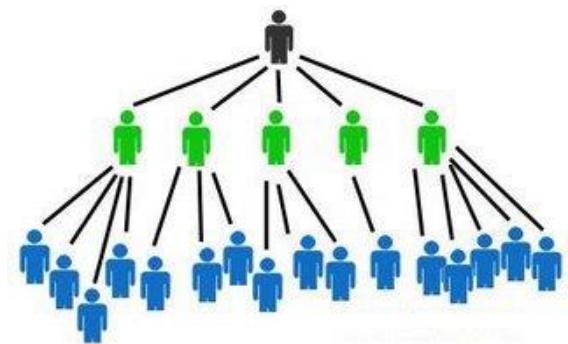
- Revitalización de la organización/índice de clima laboral
- Aumento de la fidelización de clientes/colaboradores
- Aumento de la participación de mercado
- Reducción de la rotación de personal/aumento del compromiso
- Alza en las tasas de retención de clientes
- Aumento de las tasas de cierre
- Generación de disciplinas para la búsqueda constante de nuevos negocios
- Agilidad en tiempos de respuesta
- Rapidez en despachos
- Reducción de costos operacionales/HH
- Disminución de riesgos asociados/incidentes/accidentes
- Reducción de los ciclos (tiempos) en procesos determinados
- Mayor rotación y control de inventarios
- Etc.

Prospección.

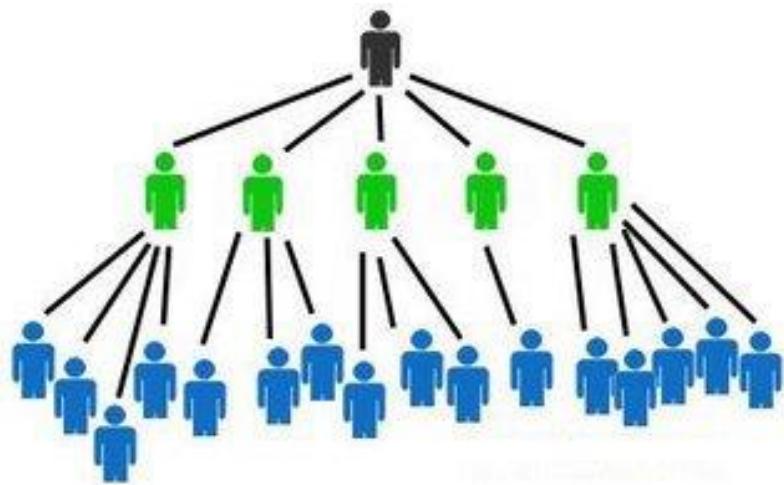
El Alma de las Ventas



Canales de prospección.



Referencias.



Definición y las 4 reglas.

«Las personas harán negocios o recomendarán para hacer negocios a personas que conocen, les agradan o en quienes confían» (Bob Burg, Endless Referrals 2006).

- Cada vez que un cliente se perciba o se vea agradado con lo que le entregamos, es un buen momento para pedir referidos.
- Hacer la conexión lo más ágil posible (lo ideal es que quien nos refiere nos de el pase a través de un e-mail o llamada, sino, hay que actuar cuanto antes, por respeto a quien nos recomienda).
- Mantener copiado o al tanto del proceso a quien nos refirió (haciendo esto bien damos pie a que nos sigan dando referidos).
- Ser amables y mostrar aprecio en cada instancia. Nada nos traerá mejores resultados que esto a la hora de trabajar con referidos.

Teléfono.



Tips telefónicos.

1. Hagamos la llamada sobre el prospecto, no sobre nosotros.
2. Hablemos de manera enérgica y con confianza en nosotros mismos.
3. Si una puerta se cierra, abramos otra.
4. Estemos preparados, independiente de cómo nos respondan la llamada (prospecto, Secretaria o buzón de voz).
5. Usemos audífonos para hablar parados (somos más convincentes y nos sentimos más confiados, al mover las manos).
6. Anotemos el día que llamamos y qué nos respondieron (probar con diferentes horarios).
7. Nunca pensemos que con una sola llamada bastará (sugerencia: seis contactos en un mes, si nos fue mal, repetir el proceso en 60-90 días).
8. Nunca dejar el mismo mensaje de voz (y también que sea en diferentes días y horarios).
9. Llamemos cinco minutos antes del término de una hora (por los horarios de reunión).
10. Nunca rendirse (no pensemos que el teléfono no sirve y no abandonemos el plan por esta vía).

Secuencia recomendada.



Networking.



LinkedIn.



¿Cómo Conectar?

Aproximadamente 9.500 resultados

- Claudio Rojas Farías** • 2º
Gerente General en Constructora GRL
Chile
Actual: Gerente General en Constructora GRL • **CONSTRUCTORA GRL**, es una empresa Constructora y...
- Francisco Ponce Inostroza** • 2º
Gerente General en Constructora FPI
Provincia de Santiago, Chile
Actual: Gerente general en Constructora FPI
Rodrigo Gutiérrez Tupper, Carlos Matthews Hartmann y 9 contactos en común más
- Constructora Valmon SpA** • 2º
Gerente General en Constructora Valmon SpA
Provincia de Santiago, Chile
Daniel Alejandro Berrios Loyola es un contacto en común.
- Rene Serpa** • 2º
Gerente General en Constructora Kennedy Ltda.
Chile

Puedes personalizar esta invitación. X

Los miembros de LinkedIn están más dispuestos a aceptar invitaciones que incluyen una nota personal.

Añadir una nota
Enviar ahora

“Hola Francisco, ayudamos a empresas constructoras a reducir sus costos operativos y aumentar su productividad, además de utilizar esta red para compartir material de interés para el sector.

Te invito a que estamos en contacto.” (228 caracteres, límite 300 hoy)

¿Cómo Interactuar?.

Contacto: Gracias Pablo, podrías enviarme una presentación o más información al respecto?

Yo: Claro que sí Jorge, si te parece puedes darme tu mail para enviarte más información.

De todas formas, ¿estás interesado en algo específico sobre estas materias, o hay algo que hoy te preocupe mayormente?

Prospección en LinkedIn.

THE LINK METHOD



The LINK Method™

Encontrar Conectar



Email.



Tips Email efectivo.

Asunto: Nuevos clientes para Green Lab

Hola Andrés, es muy frecuente encontrarnos con Pymes como Green Lab donde la búsqueda de oportunidades de negocio con potenciales clientes no es prioridad o no logra ser permanente ni efectiva, ya sea por falta de tiempo, por cuidar a los clientes actuales, porque ya se agotó la red de contactos o referencias, o porque no se dominan las técnicas más efectivas para hacerlo (**captar atención con desafíos/problemáticas a resolver**).

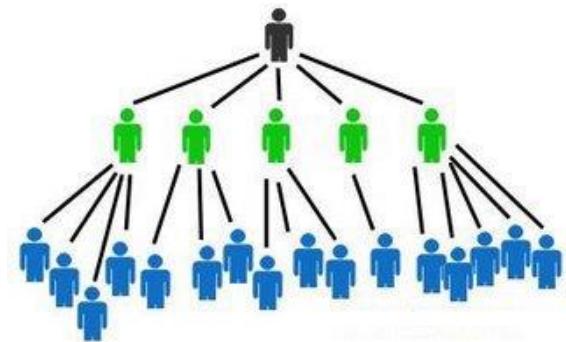
En El Prospector estamos ayudando a empresas del mundo B2B a aumentar sus ventas a través de nuevos clientes, gracias a un modelo de prospección inteligente, que ha permitido que quienes trabajan con nosotros logren cierres de negocios desde el mes 1, junto con adquirir técnicas de venta efectiva y herramientas prácticas que se traducen en el aumento de hasta un 75% en sus tasas de cierre. (**propuesta de valor, impacto, resultados y beneficios**)

Dime por favor si te hace sentido coordinar una reunión dentro de la semana para ver cómo podríamos replicar estos resultados en Green Lab. (**llamado a la acción**)

Quedo atento a tu respuesta.

Saludos,

Canales de prospección.



Objetivo de la prospección.



La misión.

CREAR

▼ enero de 2017 < >

L	M	X	J	V	S	D
26	27	28	29	30	31	1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31	1	2	3	4	5

► Mis calendarios ▾

▼ Otros calendarios ▾

[Añadir el calendario de un amigo](#)

Festivos en Estados Unidos

GMT-03

lun 9/1	mar 10/1	mié 11/1	jue 12/1	vie 13/1	
07:00					
08:00					
09:00	09:00 – 10:00 Prospección				
10:00					
11:00					
12:00					
13:00					
14:00					
15:00					
16:00					
17:00	17:00 – 18:00 Investigación				
18:00					

INFORMACIÓN:

- Descarga esta presentación en: www.elprospector.cl/webinars
- Linkedin Pablo Pefaur: linkedin.com/in/pablopefaurcornejo
- ¿Dudas?: equipo@elprospector.cl
- Información Arma tu Webinar: www.armatuwebinar.cl

MUCHAS GRACIAS!!.