

**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](http://www.elprospector.cl)



[equipo@elprospector.cl](mailto:equipo@elprospector.cl)



[linkedin.com/in/pablopefaurcornejo](https://linkedin.com/in/pablopefaurcornejo)

Organiza: **ARMA TU WEBINAR.CL**

# 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.

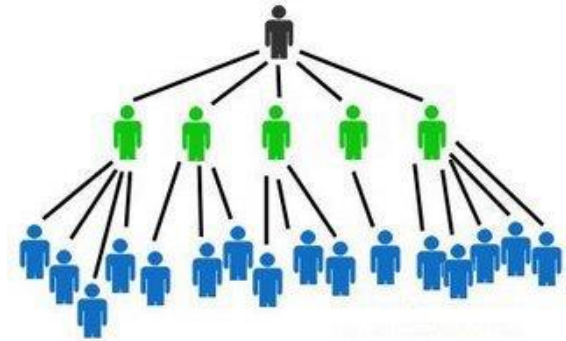
- Revitalización de la organización/índice de clima laboral
- Aumento de la fidelización de clientes/colaboradores
- Aumento de la participación de mercado
- Reducción de la rotación de personal/aumento del compromiso
- Alza en las tasas de retención de clientes
- Aumento de las tasas de cierre
- Generación 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.

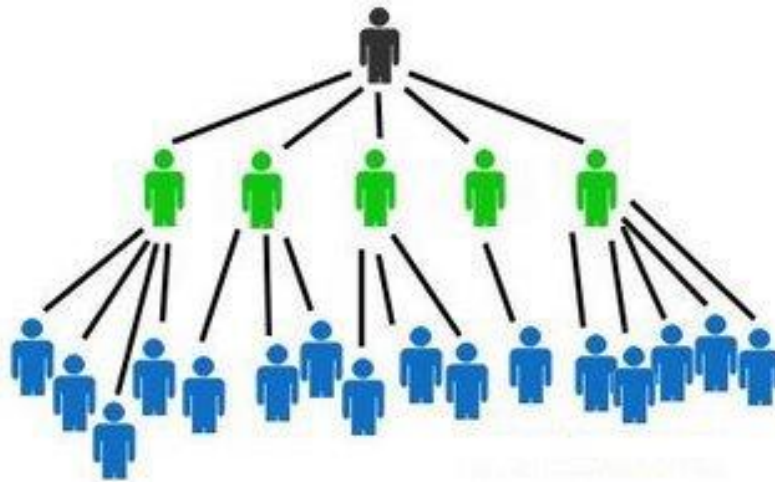
## El Alma de las Ventas



# 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.

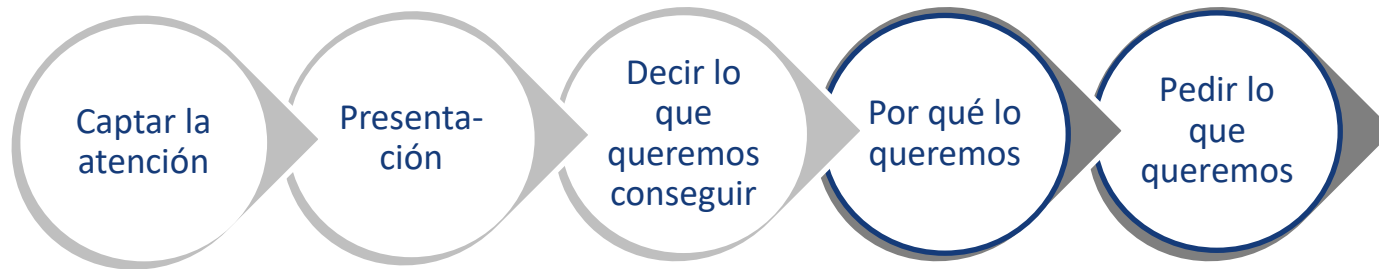
# Teléfono.



# 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.



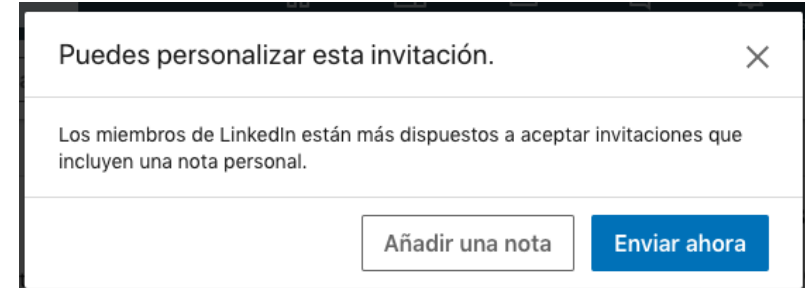
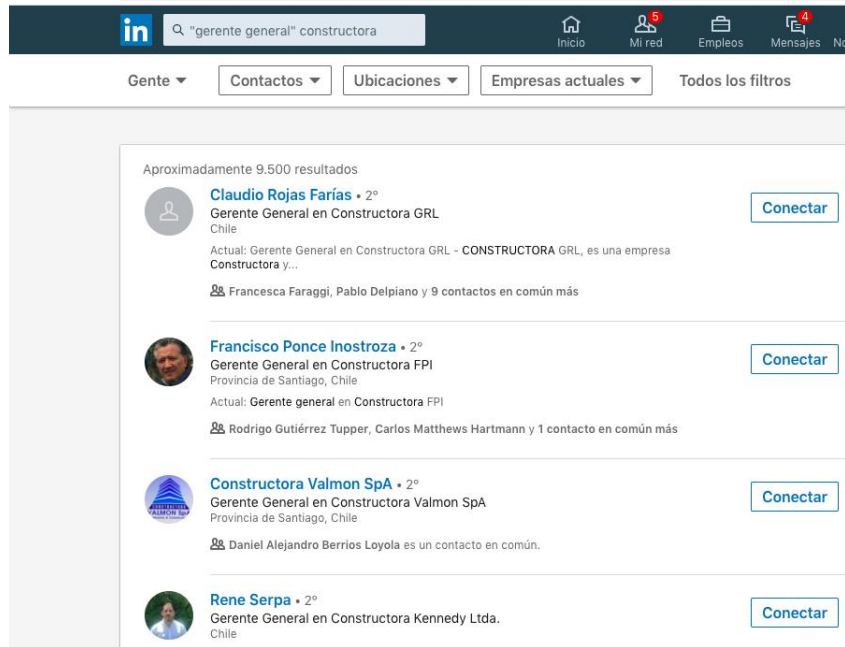
# Networking.



LinkedIn.



# ¿Cómo Conectar?



“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?



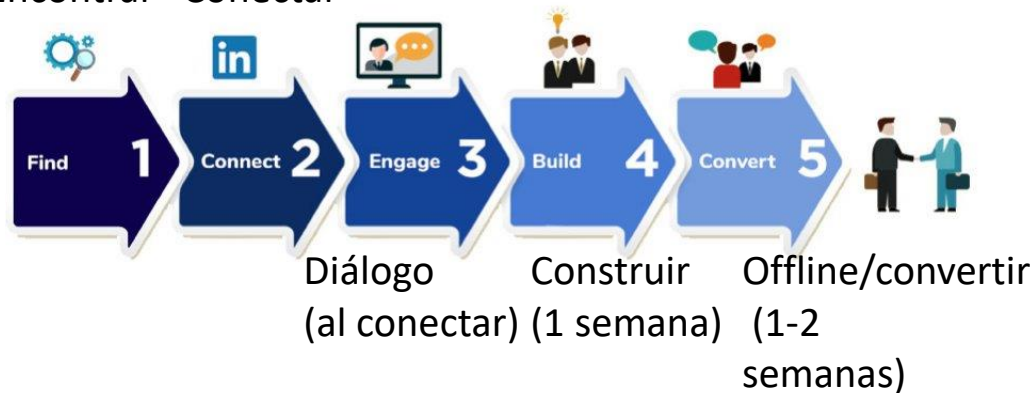
# Prospección en LinkedIn.

## 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)**.

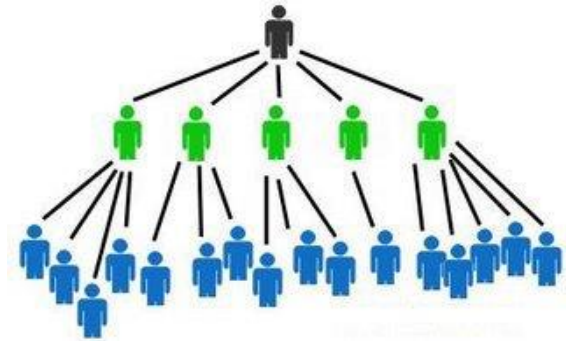
En El Prospector estamos ayudando a empresas del mundo B2B a aumentar sus ventas a través de nuevos clientes, gracias a un modelo de prospección inteligente, que ha permitido que quienes trabajan con nosotros logren cierres de negocios desde el mes 1, junto con adquirir técnicas de venta efectiva y herramientas 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 a

■ Festivos en Estados ...

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	09:00 – 10:00 Prospección	09:00 – 10:00 Prospección	09:00 – 10:00 Prospección	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	17:00 – 18:00 Investigación	17:00 – 18:00 Investigación	17:00 – 18:00 Investigación	17:00 – 18:00 Investigación
18:00					

# EL PROSPECTOR.CL

## INFORMACIÓN:

- Descarga esta presentación en: [www.elprospector.cl/webinars](http://www.elprospector.cl/webinars)
- LinkedIn Pablo Pefaur: [linkedin.com/in/pablopefaurcornejo](https://linkedin.com/in/pablopefaurcornejo)
- ¿Dudas?: [equipo@elprospector.cl](mailto:equipo@elprospector.cl)
- Información Arma tu Webinar: [www.armatuwebinar.cl](http://www.armatuwebinar.cl)

**MUCHAS GRACIAS!!.**