



enREDate con nosotr@s

# DECÁLOGO DE LAS VENTAS

LA REALIDAD ESTÁ AHÍ FUERA...

NUEVA  
*fusión*

enREDate con nosotr@s



1

# SONRÍE

La sonrisa es la carta de presentación más fiable y cercana que existe entre seres humanos

ESO SÍ. ES UN ARMA DE DOBLE FILO  
UNA SONRISA FALSA O FORZADA PRODUCIRÁ  
EL EFECTO CONTRARIO

# LA IMAGEN

# 2

- ◉ LA IMAGEN SÍ IMPORTA PERO NO COMO ESTÁNDARES FÍSICOS, SINO CON PEQUEÑOS DETALLES QUE TRANSMITEN CONFIANZA
- ◉ Y SOBRE TODO, ES LA IMAGEN QUE MÁS CUENTA, PON MUCHA ATENCIÓN A LA IMAGEN QUE PUEDES TRANSMITIR SI NO CONOCES EL PRODUCTO, EL SERVICIO O A LA EMPRESA



# ¿ES EL MOMENTO?



# 3

- ◉ ESTÁS PARA OFRECERLE ALGO QUE LE INTERESA, NO LE VAS A QUITAR TIEMPO
- ◉ PROHIBIDO LAS PALABRAS QUE DETERMINAN QUE LE VAS A QUITAR SU TIEMPO

DEBES PEDIRLE PERMISO PARA QUE TE DEDIQUE UNOS MINUTOS  
PORQUE TIENES ALGO IMPORTANTE QUE OFRECERLE.

PUEDE PASAR QUE NO SEA EL MOMENTO

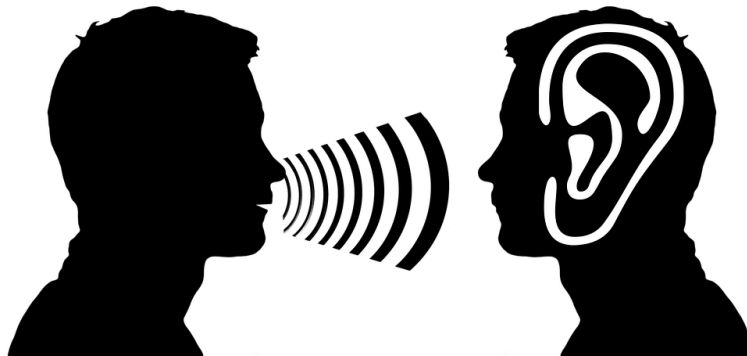
**¡¡ASEGURATE DE NO ESTAR EN UN MAL MOMENTO!!**

# ESCUCHA

# 4

- ◉ PUEDES HABLAR DEL PRODUCTO Y CENTRARTE EN ÉL, LO QUE TE HARÁ HABLAR DEMASIADO Y NO ESCUCHAR PORQUE TU OBJETIVO ES VENDER EL PRODUCTO, O PUEDES HACER VER A TU CLIENTE QUE LO QUE LE ESTÁS OFRECIENDO LO NECESITA.
- ◉ SI NO ESCUCHAS NUNCA PODRÁS CONOCER A TU CLIENTE Y SI NO CONOCES A TU CLIENTE NO PUEDES SABER CÓMO CREARLE LA NECESIDAD.
- ◉ PARA CREARLE LA NECESIDAD PRIMERO DEBES CONOCER, LO MÁXIMO POSIBLE, SOBRE LA PERSONA QUE TIENES DELANTE

¡¡CREA LA NECESIDAD!!



# CUIDADADO CON LOS GESTOS

# 5

- ◉ SI ESCUCHAS PERO HAY GESTOS QUE DETERMINAN QUE NO TE IMPORTA MUCHO LO QUE TE ESTÁ CONTANDO... VAS A PRODUCIR UN EFECTO DE RECHAZO.
- ◉ NO SOLO TIENES QUE ESCUCHAR, TIENES QUE DEMOSTRAR QUE TE INTERESA LO QUE TE ESTÁ CONTANDO



# PUNTOS COMPATIBLES

# 6

- ◉ SI HAY UN TEMA SOBRE EL QUE DISCREPAS, DÉJALO PASAR. CÉNTRATE EN LOS PUNTOS DONDE EXISTA CONEXIÓN.
- ◉ NO OLVIDES QUE LA VENTA ES UN INTERCAMBIO DE EMOCIONES



# EL PRECIO

# NO

# ES LO IMPORTANTE



# 7

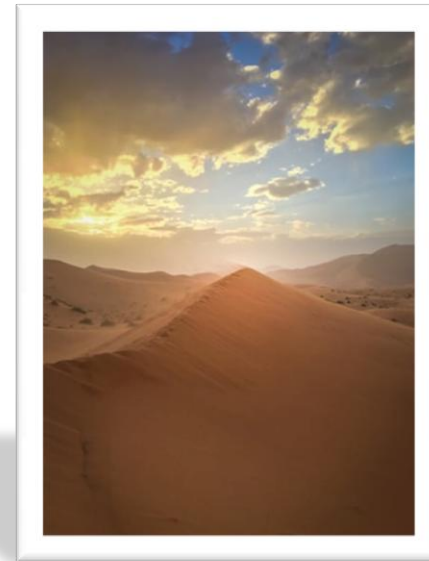
- ◉ NO DES PROTAGONISMO AL PRECIO.  
INTENTA EVITAR HABLAR DE COSTES HASTA EL MOMENTO DEL CIERRE DE LA VENTA
- ◉ CUANDO CREAS LA NECESIDAD, EL PRECIO PASARÁ A SER ALGO SECUNDARIO Y DE IMPORTANCIA MENOR



# PRE- DURANTE Y POST

# 8

- ◉ QUE EXISTA UN PRE Y UN DURANTE TE DARÁ UNA VENTA
- ◉ QUE EXISTA UN PRE, UN DURANTE Y UN POST TE DARÁ UN CLIENTE



# PEQUEÑAS COSAS



# 9

- ◉ EL SECRETO ESTÁ EN MUCHAS PEQUEÑAS COSAS BIEN HECHAS
- ◉ SI TE CUESTA ACORDARTE DE TODO APÚNTALAS.
- ◉ SI SOLO TE ACUERDAS DE TU CLIENTE PARA VENDERLE... SE VA A DAR CUENTA

# VALORA

# 10

- ◉ ¿TE SUENA LA FRASE... SI NO TE VALORAS A TI MISM@ QUIEN LO VA A HACER?
- ◉ APLÍCALO A TU PRODUCTO O SERVICIO. SI NO PONES EN VALOR TU PRODUCTO O TUS SERVICIOS ¿QUIEN LO VA A VALORAR?



**VALOR**



NO TE ENGAÑES... CONSEGUIR O NO  
TUS OBJETIVOS...  
“A TI TAMBIÉN TE AFECTA”



TÚ PUEDES  
SOLO QUERÍA RECORDÁRTELO

E-MAIL: [enredate@enredatedenuevafusion.com](mailto:enredate@enredatedenuevafusion.com) / tlf.651 82 1010

NUEVA  
*fusión*  
enREdate con nosotr@s