

Yo, Asesor en Dirección Comercial

Francisco J. Ruiz Torre

Contenido

<i>PREFACIO</i>	7
<i>QUÉ ES UN ASESOR EN DIRECCIÓN COMERCIAL</i> ...	10
Una profesión desconocida.....	10
Dónde se aprende la profesión.	12
Habilidades innatas para la profesión	14
Humildad	14
Asesor	15
Autoestima	16
Empatía.....	16
Perseverancia	17
Orden.....	18
Tecnología.....	19
Test de aptitud para la profesión	20
EXPERIENCIA 1: Empresa de software sobre sanidad alimentaria	21
<i>EN QUÉ SE PUEDE TRABAJAR</i>	24
Dirección comercial como tal.....	24
Presencial.....	24
Online	27
Selección de comerciales.....	28
Formación	34
Implantación de un CRM	38
Definición de un plan de incentivos.....	41
Redes de terceros	44
Venta online de cursos.....	46
Trabajar como vendedor.....	47
Venta de tus libros.....	48

EXPERIENCIA 2: Desarrolladora de un software ERP	49
<i>CÓMO EMPEZAR</i>	52
EXPERIENCIA 3: Empresa distribuidora de telefonía	59
<i>CREARSE UN VALOR PROPIO</i>	61
Página Web	62
Folleto	64
Redes sociales	66
Libro	68
Cursos y conferencias	69
Asociaciones empresariales	71
Crear un producto propio	72
EXPERIENCIA 4: Empresa de reformas y construcciones.....	74
<i>PARA QUÉ TE CONTRATAN</i>	77
EXPERIENCIA 5: Plan de comisiones para un vendedor	78
<i>CÓMO CONSEGUIR CLIENTES.....</i>	81
Patronal de los consultores	82
Asociación empresarial sectorial	83
Clubs de networking.....	86
Networking con consultores	86
Formación.....	88
Campañas de correos electrónicosl	89
Mailing - cartas.....	90
EXPERIENCIA 6: Una imprenta sin control.....	93

<i>PERFIL DE TUS CLIENTES</i>	95
Qué clientes	95
Empresas de servicios con vendedores	96
Profesionales	97
Empresas fabricantes.....	98
EXPERIENCIA 7: Empresa de sanidad ambiental.....	99
<i>PROPUESTAS Y PRECIOS</i>	101
Plantilla para propuesta de servicios	103
Ejemplo real de una propuesta sencilla.....	107
Cierre de acuerdo con el cliente.....	112
Técnica de Cierre de Benjamín Franklin	113
Precios	116
EXPERIENCIA 8: Empresa distribuidora de alimentación	118
<i>CÓMO ES TU TRABAJO</i>	120
Asesoramiento general en ventas.....	120
Mejora de vendedores.....	124
Redes de terceros	126
Plan de incentivos.....	127
EXPERIENCIA 9: Fabricante de calzado con tiendas.....	132
<i>¿Y SI NO TE PAGAN?</i>	134

EXPERIENCIA 10: Academias de ingles	136
<i>Y SI TIENES MUCHO ÉXITO</i>	138
EXPERIENCIA 11: Fabricante de calzado de niño	140
<i>ANEXO I</i>	142
Conclusiones tras mis experiencias	142
CASO 1: Fabricante de calzado	144
CASO 2: Fabricante de accesorios	146
CASO 3: Distribuidora de suministros eléctricos	148
CASO 4: Soluciones financieras y marketing a talleres de reparación de coches	150
CASO 5: Consultoría a una Asesoría Integral de Empresas	152
<i>ANEXO II</i>	154
El autor	154
<i>ANEXO III</i>	156
Auditoría inicial	156
<i>ANEXO IV</i>	177
Métodos para resolución de problemas.....	177
Método del Universidad de Harvard	177
Método McKinsey.....	178
<i>ANEXO V</i>	179
Metodología O.P.E.R.I.S.....	179

<i>ANEXO VI</i>	185
Documentos de asesoría en academias	185
<i>ANEXO VII</i>	191
Ejemplos de planes salariales.....	191
<i>ANEXO VIII</i>	195
Guía para auditoría de vendedores.....	195
<i>ANEXO IX</i>	201
Bibliografía	201
Herramientas de software	201

Prefacio

Si alguno de vosotros, lectores de este libro, lo habéis adquirido con la pretensión de pasar a convertirnos en Asesor de Dirección Comercial, lo primero que quiero hacer es advertiros de lo duro del camino que vais a recorrer.

No es una profesión que te pueda garantizar un futuro económico suficiente a no ser que se den ciertas condiciones, y, entre ellas, es que debas estar obligado a hacerlo ya que cualquier otra profesión en ventas no te va a garantizar ese futuro.

Si tienes ya una edad avanzada y no quieres ponerte a buscar trabajo como Director Comercial por cuenta ajena pues, en estos momentos de crisis económica, quien te quiera contratar te va a querer pagar la mitad o menos de lo que ganabas antes y va a querer que trabajes el doble, entonces eres un firme candidato a la profesión de Asesor.

Si deseas colocarte en el mercado con un cierto valor que provoque que quien te quiera contratar como Director Comercial se crea ese valor y te pague más, la profesión de Asesor puede ser un buen vehículo para conseguirlo.

Si, por cualquier condicionante, quisieras empezar a trabajar de Asesor en Dirección Comercial, que sepas que vas a trabajar en una auténtica selva, completamente solo y luchando contra un mercado que no conoce tu profesión y que cree que eres un oportunista que no les va a aportar ningún beneficio real pues solo te empezarán a contratar si estás plenamente referenciado por algo o alguien y la situación de desesperación comercial del potencial cliente te abrirá las puertas durante un tiempo absolutamente finito.

Te van a querer contratar para que hagas milagros en un plazo corto, te van a querer pagar como si fueras absolutamente prescindible y van a prescindir de ti a la mínima de cambio.

Con todo lo anterior, ¿aún quieres seguir adelante? Pues te contaré mis experiencias desde el inicio hasta el momento en que ahora trabajo como Asesor en Dirección Comercial ganando buen dinero y con bastante trabajo en la mochila.

Mi camino de Asesor ha sido duro, mucho trabajo en todos los sentidos pero me ha dado muchas satisfacciones y, entre ellas, depender de mí mismo y tener bastante tiempo libre para entre semana irme a la playa o dedicarme a mis actividades particulares de ocio.

Os diré que, por ejemplo un martes, mientras todo el mundo está trabajando, estar comiendo una paella frente al mar o en traje de baño en la tumbona leyendo una novela en mi ebook, es una satisfacción y relajación que solo me lo ha podido dar esta profesión, pero, para llegar a ello, ha sido muy laborioso y he tenido que trabajar muy, muy duro.

En las páginas siguientes os explicaré mi actividad desde el inicio y añadiré la descripción de bastantes experiencias reales que he tenido (no citaré nombres para mantener la privacidad de mis clientes, aspecto éste fundamental si eres un profesional de verdad).

El relato de las experiencias que os contaré es 100% real, sin inventarme nada, pues quiero que sintáis profundamente todos los avatares, sabores y sinsabores de esta profesión.

Si, a pesar de las dificultades, perseveras, debes saber que, pasados unos años, podrás disfrutar de tu

profesión pues los potenciales clientes empezarán a llamarte ellos mismos y hasta podrás decir a algunos que no te interesa trabajar con ellos.

Incluso te permitirás cancelar tú mismo tu trabajo con un cliente cuando te aparezca un cliente que te pague más por lo mismo o por menos.

Como consejo final, solo debo decirte que siempre debes actuar de forma leal y honrada con el que te ha contratado y debes trabajar como el mejor director comercial que pudiera existir, dándolo todo, pues solo así dormirás bien y te seguirán contratando:

- Trabaja con honradez.
- Sé leal con quien te contrata.
- Mete más horas que las que te pagan.
- Da a tu cliente más de lo que espera.
- Adelántate a los problemas que aparezcan.
- Toma decisiones porque crees que debes tomarlas, no porque convenga a alguien.
- El único objetivo de tu trabajo es que tus clientes vendan mejor, más y ganen más dinero.
- Sé objetivo siempre.
- No olvides nunca que eres un contratado externo y tu contrato se puede acabar en cualquier momento.

“Más vale que te despidan por lo que haces que por lo que no haces”