

Nuevo libro de Francisco J. Ruiz
Torre sobre la figura del Vendedor.

Índice provisional

Prefacio

La venta

Tres clases de vendedor

El éxito en la venta

ENTRAR EN EL MUNDO COMERCIAL

¿De verdad quieres ser vendedor?

Ante Selección de Personal

En la Selección de Personal

Primera impresión

Indumentaria

Actitud

Saludo

Tarjetas de visita

Expresión oral

Técnica DAFO

Preguntas más usuales en la selección

Lo que realmente querrán saber de ti

Cualidades Esenciales Personales

Cualidades Apropriadas al Puesto

Test de autocontrol

Selección por Dinámica de Grupos

Para buscar empleo

Rechazar trabajos

TÉCNICAS DE VENTA

Concertación telefónica

La carta

La entrevista personal

Análisis tras entrevista con clientes

Venta Consultiva o de asesor

Precipitación

Características, ventajas y beneficios

Objeciones

Cierre

Venta de ciclo largo o venta “compleja”

TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

Qué es la negociación

Características del buen negociador

Tipos de estrategias

Tipos de negociador

La Negociación Dura

La Negociación Blanda

La Negociación Conciliadora

La Negociación por principios

Principios de la negociación Harvard

Separar las personas de los problemas
Centrarse en los intereses más que en las posiciones
Extraer opciones para un beneficio mutuo
Que los criterios sean objetivos

Métodos para negociar

Consejos para la negociación

Artimañas de negociación

1. Recompensa futura.
2. El anzuelo.
3. La rueda.
4. La ilusión del pedido.
5. Interlocutor no adecuado.
6. La buena voluntad.

Algunos obstáculos para la negociación

- 1.- Falta de reflexión
- 2.- Percepción
- 3.- Emociones
- 4.- Comunicación
- 5.- Status quo posicional
- 6.- Pérdida de poder

Saltar los obstáculos

Análisis transaccional con clientes

Estado de PADRE

Estado de NIÑO

Estado de ADULTO

Tipos de vendedor

Cómo actuar

Tipos de transacciones

Rapport

Qué es el Rapport

Cómo conseguir la sintonía

El proceso del Rapport

Técnica del Rapport

Consejos para un buen Rapport

CONCEPTOS SOBRE MERCADO Y CLIENTE

Importancia de los clientes actuales

Necesidades de los clientes

Segmentación

Planificación de llamadas

Propuesta de valor

EL TRABAJO COMO VENDEDOR

El trabajo diario

Protocolos y guiones de venta

Protocolo de acogida de clientes

Protocolo ante peticiones por Internet

Respuesta a llamadas de clientes

Guión para prospección telefónica

Plan de visita a clientes

Plan para vender más
Objetivos de actividad
Generar cuentas nuevas
Más venta a clientes actuales
Recuperar potenciales perdidos
Ratios de prospección de clientes
Gestión del tiempo y Embudo de ventas
El embudo de ventas
Prioridades de trabajo referentes al embudo
Asignación de tiempo
Priorizar prospects
Trabajo con agentes o distribuidores
Tipos de Canales de Distribución
Actividad con agentes

EL VENDEDOR EN SU EMPRESA

Tu salario y tu cuota
Qué cuota
Qué salario
De qué depende el plan salarial
Notas finales sobre salario y cuota
Relación con el jefe

SI TE DESPIDEN

SI CAMBIAS DE EMPRESA

PREPARA TU FUTURO

PARA EL VENDEDOR CON EXPERIENCIA

ANEXO I

Auto-auditoría del vendedor

ANEXO II

Ejercicios sobre venta consultiva
Ejercicio: los 3 estados del A. Transaccional

ANEXO III

Ejercicio “Entrevista con el cliente”

ANEXO IV

Guía ante objeciones en “llamadas frías”

ANEXO V

Curriculum Vitae

ANEXO VI

Consejos sobre ventas

ANEXO VII
Auto-test sobre negociación

ANEXO VIII
Bibliografía