



ANTOFAGASTA

2019

Sin Ventas no hay
Paraíso





Historia



● *30 siglos A. de C., el intercambio comercial nació como trueque.*

Se buscaba el mutuo beneficio.

- *25 siglos A.C., nacen las antecesoras de las monedas. Se usan fichas de barro en las riberas de los ríos Nilo, Éufrates, Tigris e Indo.*

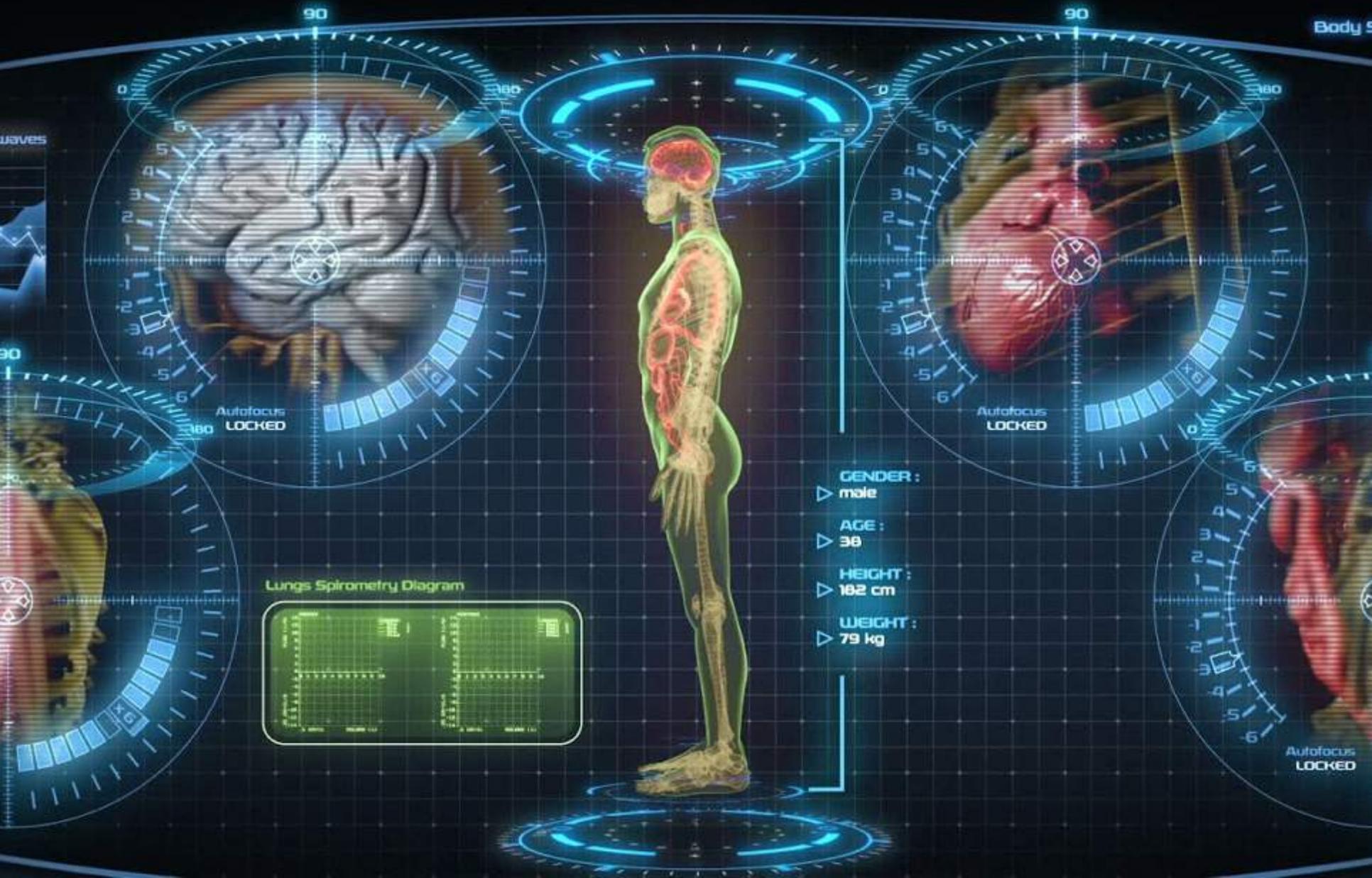
20 siglos A.de C. nace el oficio de comerciante vendedor ambulante.

- *Se construyen caminos para estos vendedores en todo el antiguo mundo.*

A photograph of two men in business attire. The man on the left is wearing a white shirt and a striped tie, holding a white mug. The man on the right is wearing a light blue shirt and a red patterned tie, also holding a white mug. He is pointing his finger towards the man on the left. The background is a plain, light-colored wall.

**¿Dónde están
los problemas?**

Mirada Interna



• Prioridades

Estado de resultados

Ventas
(-) Costo de Ventas

Utilidad Bruta
(-) Gastos

Utilidad de Operación
(-) Gastos Financieros

Utilidad antes de Impuestos
(-) Impuestos

Utilidad Neta
(-) Pago de Dividendos

Utilidades Retenidas

Urgencia versus Importancia



Urgencia

Tiene relación con el tiempo.



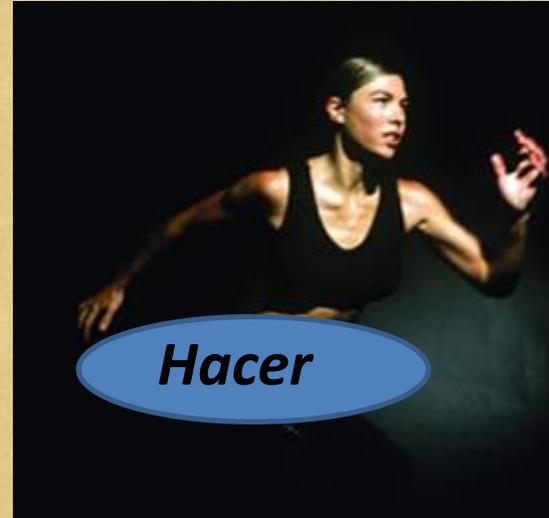
Importancia

Tiene relación con cumplir objetivos.



Matriz Decisiones

Muy Urgente



Muy Importante

Poco importante



Poco Urgente

Liderazgo



Hacer - Hacer

Problemas *que tiene un* **Líder**



- Baja capacidad de gestión.
- No deja que la gente haga.
- Tiene baja influencia, influir no es ordenar.
- Baja persuasión.
- No se hace cargo del proceso completo.
- No desarrolla a las personas del Equipo de trabajo.
- No se adapta a la madurez del colaborador.

Capacidades de *influencia* que tiene un Líder



- Demostrar que sabe lo que hace.
- Experiencia.
- Produce resultados positivos.
- Alta motivación y sostiene estados de ánimo.
- Compromiso y voluntad.
- Seguridad y confianza en sí mismo.

Equipo de Ventas

Conocimiento de los integrantes **Equipo**



Lenguaje Común



Confianzas Laborales



Compromiso



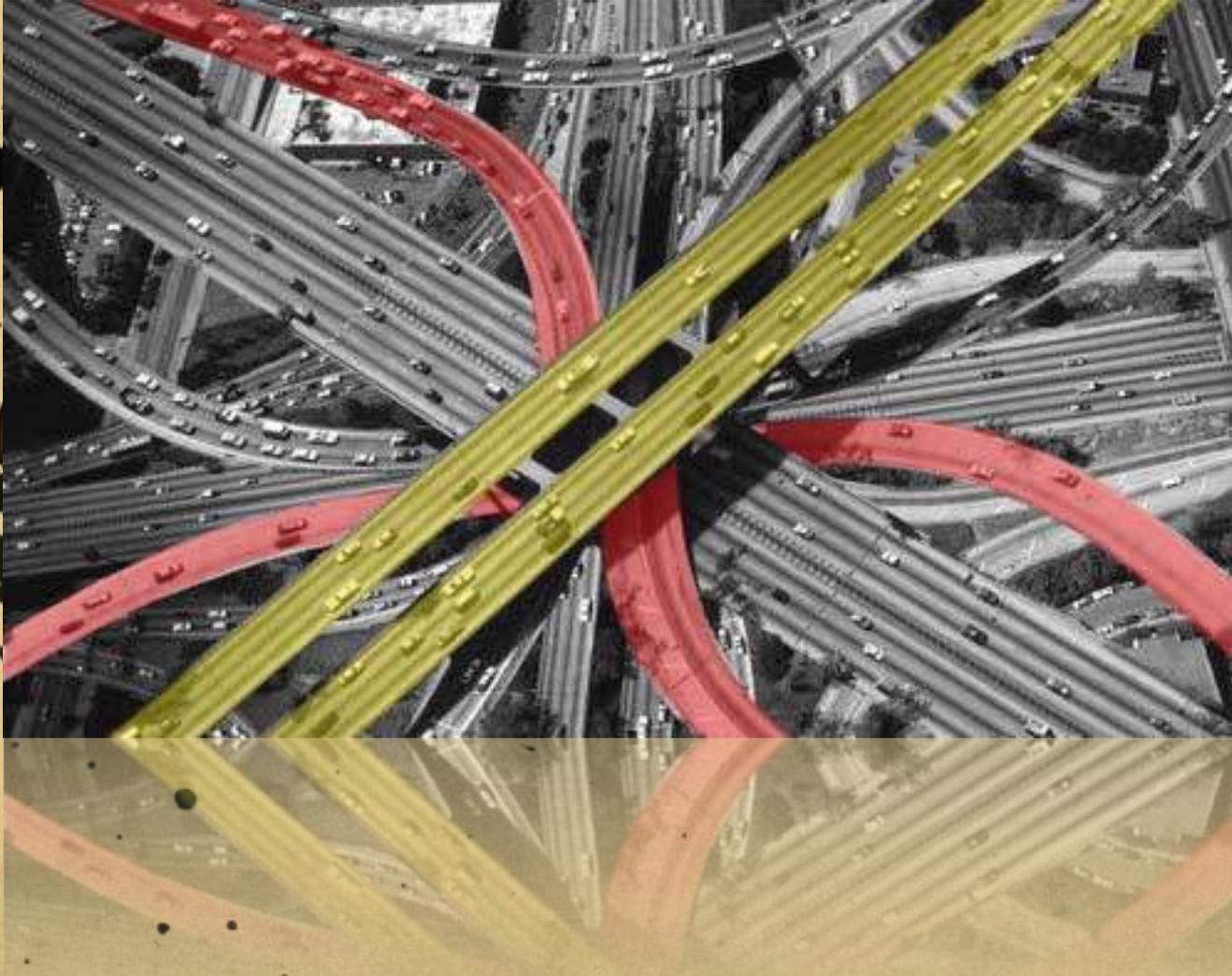
Competencias Individuales



Estándares Éticos



Relaciones Interpersonales



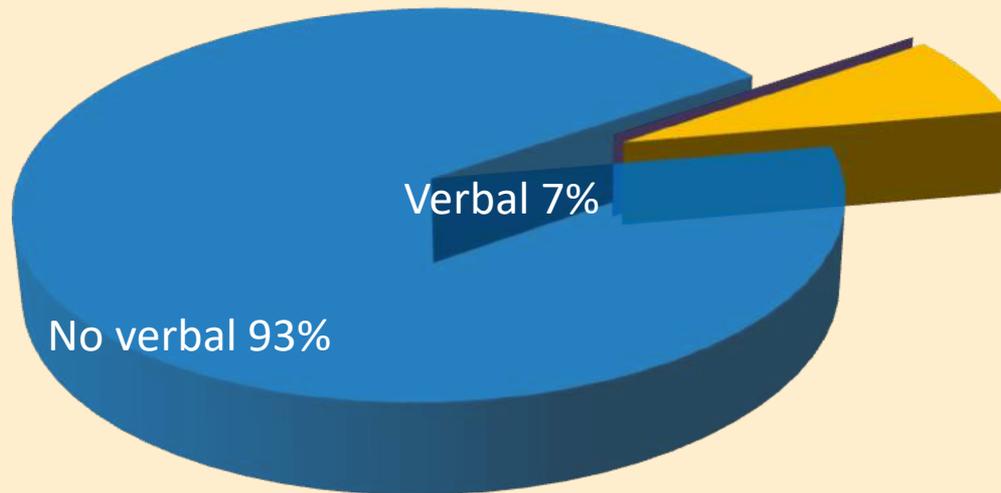
Mística



Productividad



Modelo de comunicaciones



Lenguaje Verbal y no Verbal

- ✓ *La mirada*
- ✓ *La expresión facial*
- ✓ *La sonrisa*
- ✓ *Los gestos*
- ✓ *La postura*
- ✓ *El contacto físico*



Tono



Volumen



Elocución



Inflexión

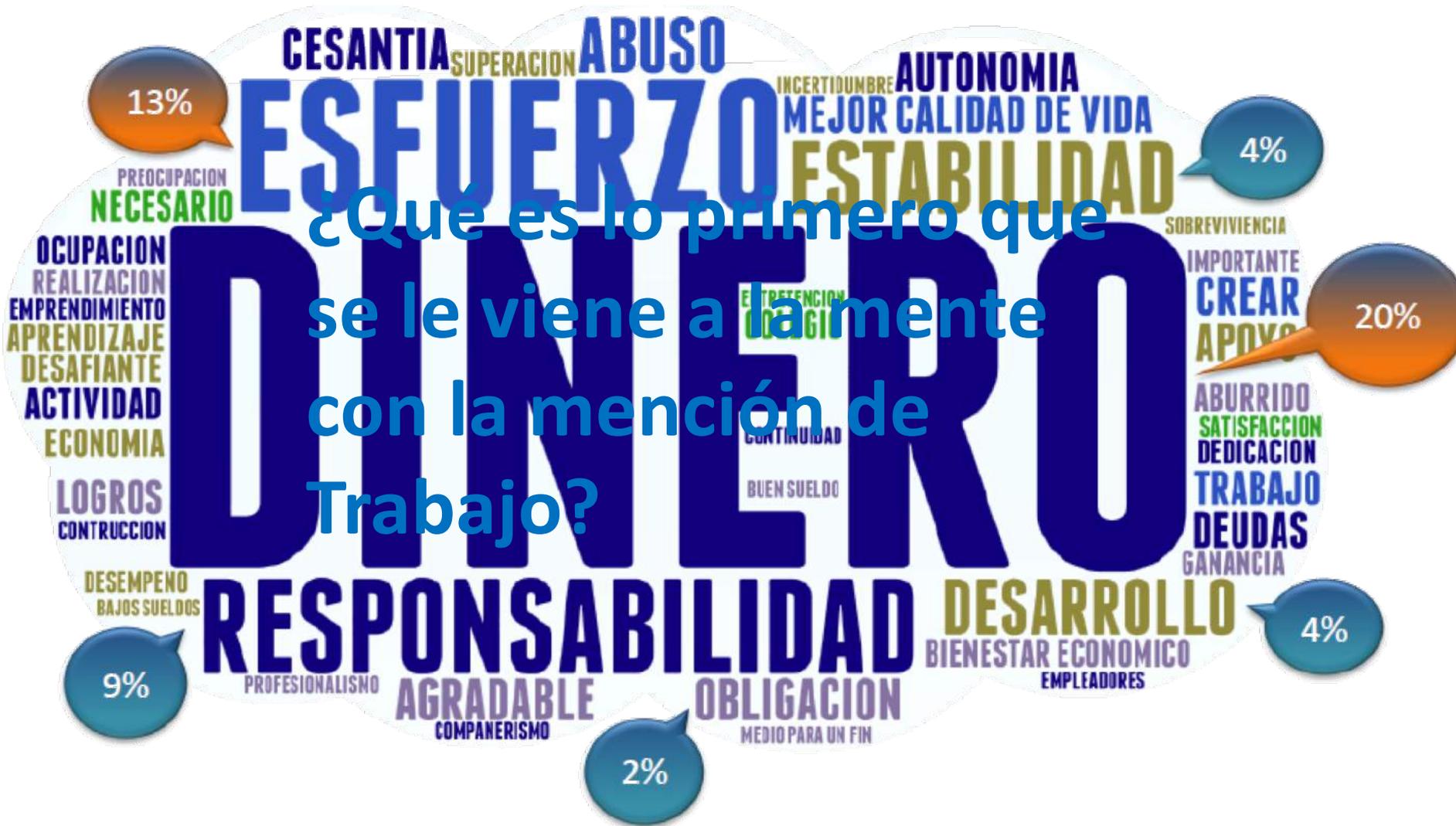


Dicción



**Red
de apoyo
Interno**

Modelo de incentivos



Fuente: Zoom al Trabajo. UAI, 2016

Definición & asignación *de metas*

- *Igual meta. Diferente logro.*
- *Distintas metas. Diferentes logros.*

¿Cómo
lo hacemos?

Aspiracional diferenciado

Canal de ventas

- Presencial
- Dirigido
- Telefónico
- Virtual

Marketing online



A fan of Chilean 20,000 peso banknotes is displayed on a white mesh background. The banknotes are fanned out from the top left towards the bottom right. Each note features a portrait of a man in a military-style uniform, the text 'BANCO CENTRAL DE CHILE', and the number '20000'. The background is a white mesh pattern.

Inversión

Mirada Externa

- Mercado
- Ciclo de vida del producto/servicio



“No Perdamos el Foco”



VENDER ES LO MÁS IMPORTANTE

