

Acción Formativa de Ventas

---

# ENAMORAS O ERES BARATO

**The impact project**

## Todos tenemos un vendedor dentro: cómo influir en.....

### OBJETIVOS



- Descubrir nuestras habilidades comerciales: todos llevamos un vendedor dentro -> **AUTOCONOCIMIENTO**
- Identificar los patrones conductuales de los diferentes tipos de clientes y **aprender a conectar** con ellos.
- Superar objeciones

# **EMPEZAMOS.....**

**? Qué es vender**

**? Qué ocurre en un proceso de venta**

**? El vendedor nace o se hace**



- ✓ **La venta es 85% conexión, persuasión, generar confianza y sólo un 15% negociación.**
- ✓ **Los clientes son 100% personas, los empleados son 100% personas. Si no sabes de personas no sabes de negocio.**  
Simon Sinek
- ✓ **Las personas somos diferentes pero predeciblemente diferentes .** Disc Factory

**¿Con qué recursos y herramientas de venta cuento?**

## **CONDUCTA & COMUNICACIÓN**

## ¿Cuáles son las competencias de un vendedor?

Constancia  
+  
Formación  
+  
Honestidad



**CONDUCTA & COMUNICACIÓN**

# CONDUCTA & COMUNICACIÓN

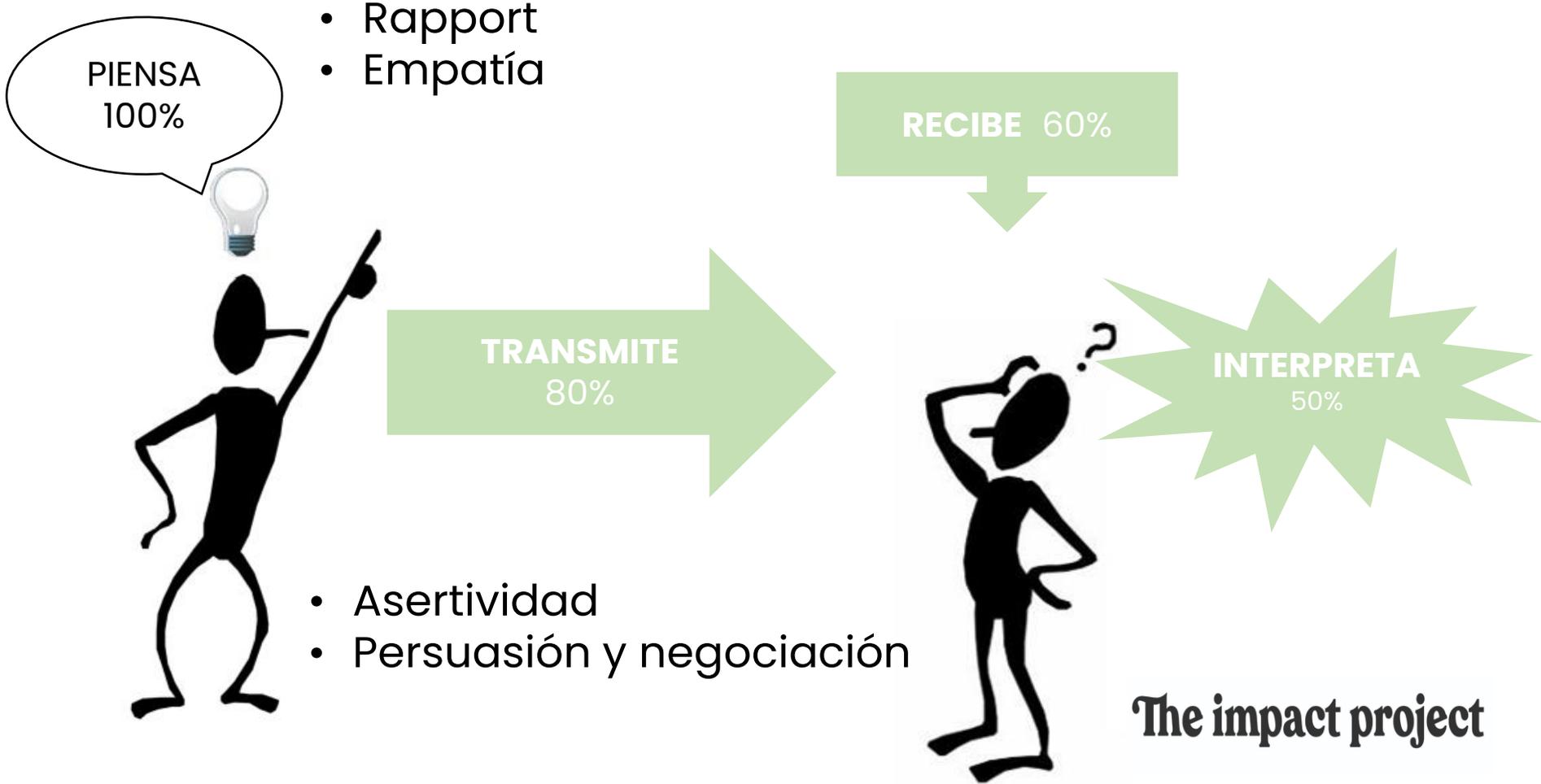


- ¿Qué Hago?
- ¿Qué digo?
- ¿Cómo lo hago?
- ¿Cómo lo digo?

~~¿Quién?  
¿Qué?  
¿Para qué?~~

**The impact project**

# COMUNICACIÓN



## ¿LISTOS PARA PERSUADIR EN VUESTROS CLIENTES?

Conducta, Motivaciones e Intereses



**The impact project**



**REGLA DE ORO**

**GESTIÓN POR INFLUENCIA**



**REGLA DE PLATINO**

## 4 FACTORES PREDECIBLES DE COMPORTAMIENTO

**DOMINANCE**

**Cómo respondemos a  
desafíos y retos**

**DECISIÓN**

**INDUCEMENT**

**Cómo nos relacionamos e  
influimos en los demás**

**INFLUENCIA**

**SUBMISSION**

**Cómo respondemos al  
ritmo de las cosas y los  
cambios**

**SERENIDAD**

**COMPLIANCE**

**Cómo respondemos a las  
normas establecidas**

**CUMPLIMIENTO**

# Características de un perfil Rojo o "D" de dominancia



**VOZ:** Fuerte, clara, segura,  
volumen alto.



**LENGUAJE CORPORAL:** Contacto  
directo con los ojos, utiliza  
gestos con las manos para  
reforzar sus palabras.



**RITMO:** Rápido



**TENDENCIA BAJO ESTRÉS:**  
Impaciente, falta de tacto,  
agresivo, dogmático, exigente.



**Necesita resultados**



**DESCRIPTORES:** Directivo,  
emprendedor, competitivo,  
aventurero, directo,  
innovador, persistente,  
resolutivo, corre riesgos

# Características de un perfil amarillo ó "I" de influyente



**VOZ:** Animada, amistosa, explicaciones largas, volumen muy alto.



**LENGUAJE CORPORAL:** Sonríe, muy expresivo, gesticula mucho con las manos con la intención de hacerse entender mejor.



**RITMO:** Rápido



**TENDENCIA BAJO ESTRÉS:**  
Muy hablador, poco realista,  
promoverse a si mismo

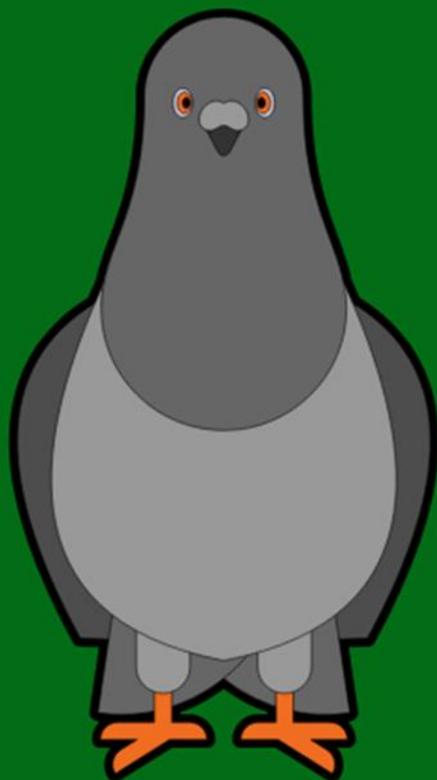


**Necesita interactuar con la  
gente**



**DESCRIPTORES:** Seguro,  
convinciente, sociable,  
optimista, confiado, mente  
abierta, entusiasta.

# Características de un perfil verde ó "S" de serenidad



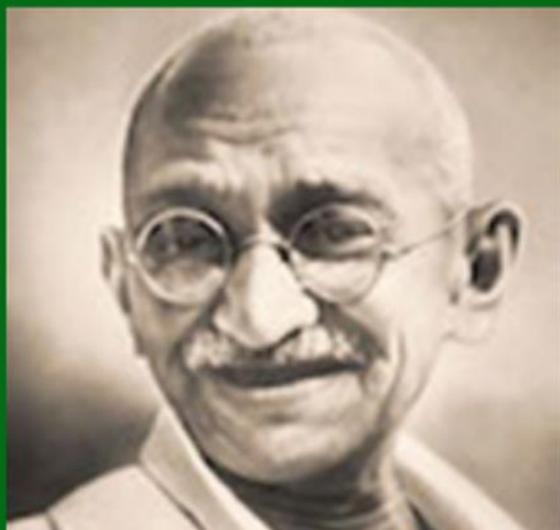
**VOZ:** Suave, cálida, volumen muy bajo



**LENGUAJE CORPORAL:** Relajado, no muestra sus emociones, pocos gestos corporales



**RITMO:** pausado



**TENDENCIA BAJO ESTRÉS:**  
Dudas, se desentiende,  
inflexible, indeciso



**Necesita contribuir, ayudar,  
busca seguridad y  
aceptación**



**DESCRIPTORES:** Buen  
escuchador, amistoso,  
paciente, estable,  
sistemático, jugador de  
equipo.

# Características de un perfil Azul "C" de cumplidor



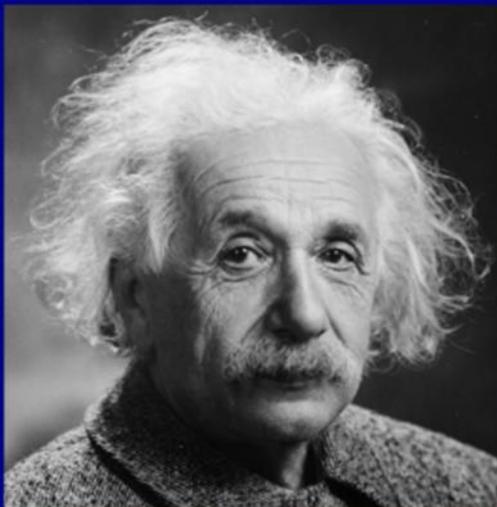
**VOZ:** Poca modulación, fría, volumen bajo.



**LENGUAJE CORPORAL:** Mantiene contacto directo con los ojos, cabeza ligeramente hacia abajo gestos prácticamente inexistentes.



**RITMO:** pausado



**TENDENCIA BAJO ESTRÉS:**  
**Pesimista, quisquilloso,**  
**maniático, demasiado crítico.**



**Necesita pruebas y**  
**evidencias, procedimientos,**  
**busca reconocimiento**



**DESCRIPTORES: Preciso,**  
**cumplidor, concienzudo,**  
**diplomático, paciente, valora**  
**la calidad**

# Una conversación en 3 minutos

**¿Quién soy?**

**¿Cuáles son mis funciones en la empresa?**

**¿Qué hace mi empresa?**

**Un logro profesional por el que sienta orgullo**

**"Descubre mi verdad"**

¿Cuál es mi formación?

¿Qué otras experiencias profesionales he tenido?

¿Cuáles son mis aficiones y cómo me implico en ellas?

¿Cómo me veo en 5 años?

¿Propósito vital?

**The impact project**

## **ADAPTÁNDONOS A NUESTROS CLIENTES**

Conducta, Motivaciones e Intereses



**The impact project**

# ¿Qué hacer con un perfil predominantemente "rojo"?



**VOZ:** Fuerte, clara, segura, ritmo rápido, contundente.



**LENGUAJE CORPORAL:** Mantener la distancia, dar la mano con energía, mantener el contacto con los ojos, gesticulación firme, caminar rápido, no retroceder cuando se inclina hacia nosotros.



**PALABRAS QUE FUNCIONAN:** Ganar, liderar, resultados, ahora, reto, desafío



**CONSEJOS:** Ser claro, específico y breve. Mantenerse en el tema. Estar preparado con material de apoyo bien organizado. Asegurarnos de "dejarle ganar".

# ¿Qué hacer con un perfil predominantemente "amarillo"?



**VOZ:** Entusiasta, amistoso, con ritmo rápido y no lineal.



**LENGUAJE CORPORAL:** Utilizar el contacto físico, mantenerse relajado, contacto visual amistoso, gesticular, utilizar el humor.



**PALABRAS QUE FUNCIONAN:** Emoción, siento, diversión, sociable, liderar, hará que te veas mejor...



**CONSEJOS:** Crear un clima amigable y calido, permitirle hablar, no tratar demasiados detalles, dárselos por escrito, hacer preguntas que tengan que ver con sus sentimientos para obtener sus opiniones.

# ¿Qué hacer con un perfil predominantemente "verde"?



**VOZ:** Cálida, calmada, suave, constante, tono bajo.



**LENGUAJE CORPORAL:** Relajado, hacia atrás, pocos gestos, contacto visual amistoso.



**PALABRAS QUE FUNCIONAN:** Paso a paso, garantizado, ayúdame, piensa en ello, juntos...



**CONSEJOS:** Respetar sus silencios y su ritmo, mostrar sinceridad, construir confianza, escucharle con atención, preguntas abiertas...

# ¿Qué hacer con un perfil predominantemente "azul"?



**VOZ:** Controlada, directa, amable, poca modulación, ritmo lento y metódico.



**LENGUAJE CORPORAL:** Mantener la distancia, postura firme, contacto directo con los ojos, pocos gestos.



**PALABRAS QUE FUNCIONAN:** Datos objetivos, probado, sin riesgo, garantizado, previo análisis...



**CONSEJOS:** Preparar los temas con antelación, ser preciso y realista, respetar sus silencios, apoyarnos en datos y estadísticas, no tratarle con demasiada confianza.

"No te recordarán por lo que dijiste si  
no por cómo les hiciste sentir"

Maya Angelou

BORJA LÓPEZ LANÁQUERA  
669730858  
Borja@theimpactproject.es

**The impact project**