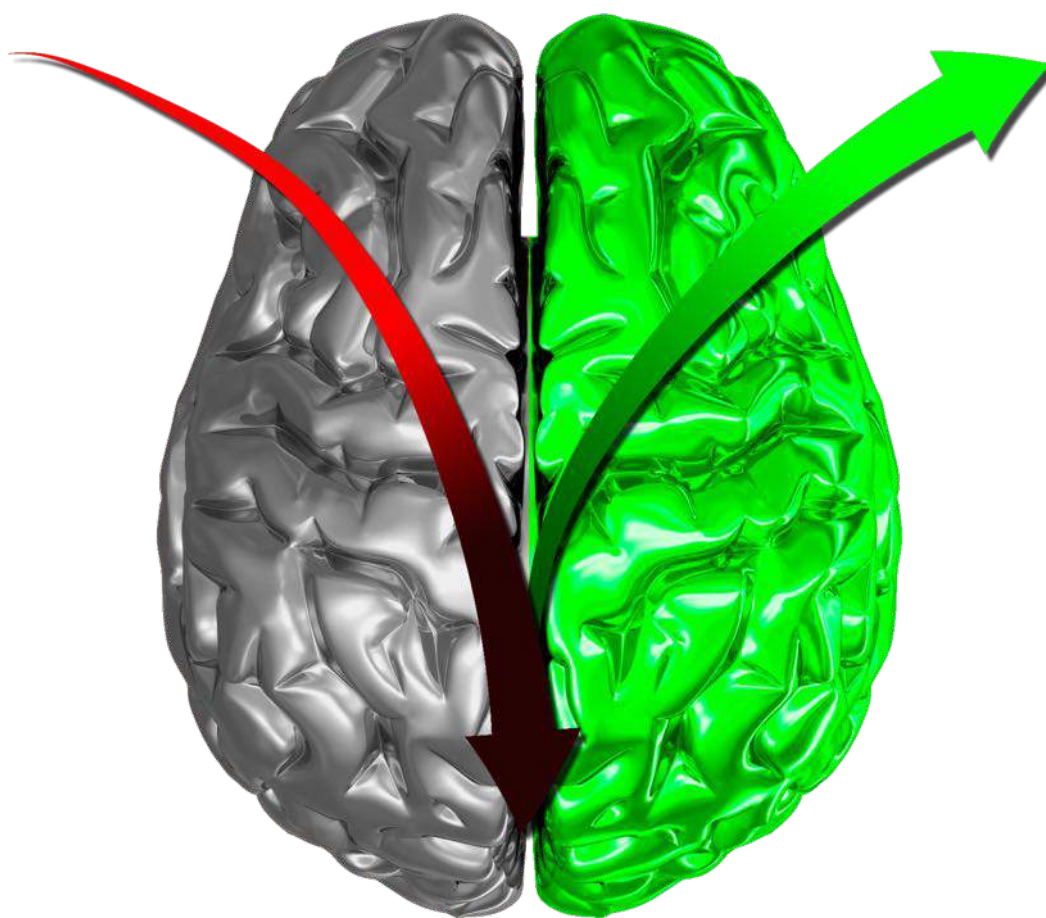


“ VENDE ... SIN VENDER ”




DESCUBRE LO QUE HOY TE AYUDA A GANAR
CLIENTES RENTABLES Y SATISFECHOS

EL CURSO



ÍNDICE



• INTRODUCCIÓN	3
• COMENTARIOS	5
• OBJETIVOS	8
• PROGRAMA	9
• REFERENCIAS	10
• FEEDBACKS	13



INTRODUCCIÓN

Históricamente se nos ha enseñado que el vender se basa en una serie de herramientas (elevator pitch, cierres, etc ...) que, hasta hace unos años, lograban un número elevado de ventas.

¿ Cuántas veces hemos escuchado “ **este precio lo tengo sólo por hoy** ” ?.

¿ Qué impacto tiene en nuestra actitud como cliente ?.

Dada la **evolución humana**, dichas técnicas han ido perdiendo efecto e, incluso, pueden generar un impacto negativo en la relación con el cliente.

“ QUIERAS O NO ... ¡¡ EL MUNDO HA CAMBIADO !! ”

El mundo ha cambiado, las relaciones han cambiado, las personas han cambiado ... los clientes han cambiado

Sin embargo muchas son las **empresas que no han cambiado** su manera de gestionar la relación con sus clientes, y eso hace que sus **ventas y facturación** estén **reduciéndose**.

“CAMBIA TU MODO DE RELACIÓN CON EL CLIENTE”





Hoy por hoy, el cliente tiene muchas mas opciones que hace unos años, por lo que la única forma de conseguir que nos compre es aportando un valor añadido que diferencie nuestro producto frente a la competencia.

“O APORTAS VALOR O ERES BARATO”

Cuando realizas tu valor diferencial, desarrollas una venta basada en **generar confianza, escuchar activamente** a tu cliente y **ayudarlo** a incrementar su calidad.

En ese momento, no sólo destacas del resto de opciones, sino que estarás consiguiendo un **cliente rentable y satisfecho**.

“LOS CLIENTES NO COMPRAN EXCLUSIVAMENTE POR PRECIO”

¿ Qué hacer?

- Orientarte a una **venta emocional**
- **Ser referente** para tu cliente
- **Comprender, analizar y proponer soluciones**
- Entender la **venta humanizada**

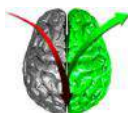




COMENTARIOS

Respuestas de l@s alumn@s a la pregunta "¿Qué te llevas del curso?":

- ✓ " La ponencia fue excelente, con muchos ejemplos prácticos y el tiempo muy bien distribuido"
- ✓ " Personalmente el curso superó mis expectativas"
- ✓ " Venta humanizada"
- ✓ " Lo mejor: el ponente y su enfoque del tema"
- ✓ " Subrayar el aspecto emocional de las ventas. Muy interesante"
- ✓ " Destaco la pasión del ponente en el desarrollo de la acción formativa"
- ✓ " Quiero mas horas !! "
- ✓ " Práctico e interesante "
- ✓ " El curso ha sido claro, conciso y practico "
- ✓ " Salgo del curso renovada, con mas confianza, con más herramientas, con muchas ganas de salir adelante"
- ✓ " Lo mejor del curso: el dinamismo, las ideas y la interacción"
- ✓ " Muy ameno"
- ✓ " Lo bien explicado que está el curso "
- ✓ " Conseguí orientación para el proceso de la realización de la venta"
- ✓ " La aplicación práctica, la lógica comercial y el aspecto humano"





¿ Qué dicen las personas que han sido clientes del ponente durante años ?



Jose Antonio Lopez Lopez (Antony)
Jefe de Sistemas Corporativos en Egasa

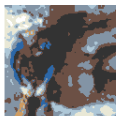
“ Con Felipe es facil lanzar un proyecto por que se implica desde t0 a tn. Busca la solucion mas adecuada a tus problematicas y siempre, siempre yendo de cara, poniendo encima de la mesa los pros y contras de cada una de las posiciones que plantea.

Para mi ha sido un de las personas con las que me he encontrado mas comodo trabajando.



Javier Cabana
Director Tecnico en Disashop

“ Felipe es un gran profesional, con una gran orientación al cliente y siempre dando la cara en los momentos complicados. Con Felipe hemos derivado una relación cliente-proveedor, a practicamente una relación de partner tecnológico.



JESUS ARCE
Ejecutivo en Telefonica de España

Durante 5 años tuve la oportunidad de trabajar con Felipe Garcia Rey en el mismo equipo comercial de GGCC en ONO. Durante este tiempo Felipe ha demostrado su gran capacidad comercial debido a que a pesar de encontrarse en la zona de España más complicada para la venta de servicios de GGCC de ONO ha conseguido unos inmejorables resultado, siendo tan así que incluso ahora que pertenezco a la empresa Telefónica, mis actuales compañeros de Galicia siguen sorprendiéndose de los logros en este ámbito de Felipe.



Jorge Garcia Romero
Senior IT Operations Manager South EMEA at Stream Globl Services

“ Felipe siempre es un profesional capaz de proporcionar la ayuda que sus clientes necesitan. Siempre atento y proactivo me ha ayudado en muchas ocasiones para conseguir e implementar soluciones adecuadas a mis necesidades. Lo que más aprecio de Felipe es su franqueza. Más que un comercial ha sido también consejero en la búsqueda de soluciones para el cliente. Su labor ha afianzado mucho mi opinión sobre la empresa para la que trabaja y por ello lo recomiendo.

Puedes ver todas las recomendaciones en el perfil LinkedIn

<http://www.linkedin.com/in/felipegarciarey>

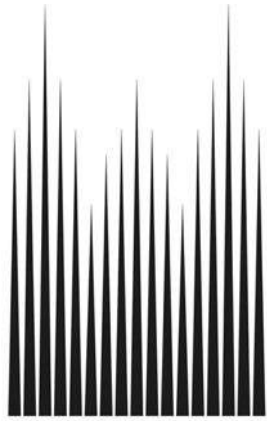




FELIPE GARCÍA REY

Contribuyendo al desarrollo de habilidades comerciales

Edición personalizada para:



**CONCELLO DE
SANTIAGO**

CERSIA empresa





OBJETIVOS

Se plantean los siguientes objetivos para la sesión:

- **Serán conscientes** de los cambios que se han producido en las ventas, en el cliente y, como consecuencia, en el modo de afrontar cualquier relación comercial.
- **Tomarán consciencia** de la importancia de la actitud personal de cara a comunicar y generar confianza con su cliente.
- **Habrán identificado** algunas creencias que le impiden “ir mas allá” de lo que creen.
- **Conocerán** herramientas que le ayudarán a avanzar en los procesos de venta y negociación.
- **Experimentarán** la diferencia entre “intentar” y “hacer” a través de una dinámica de alto impacto.





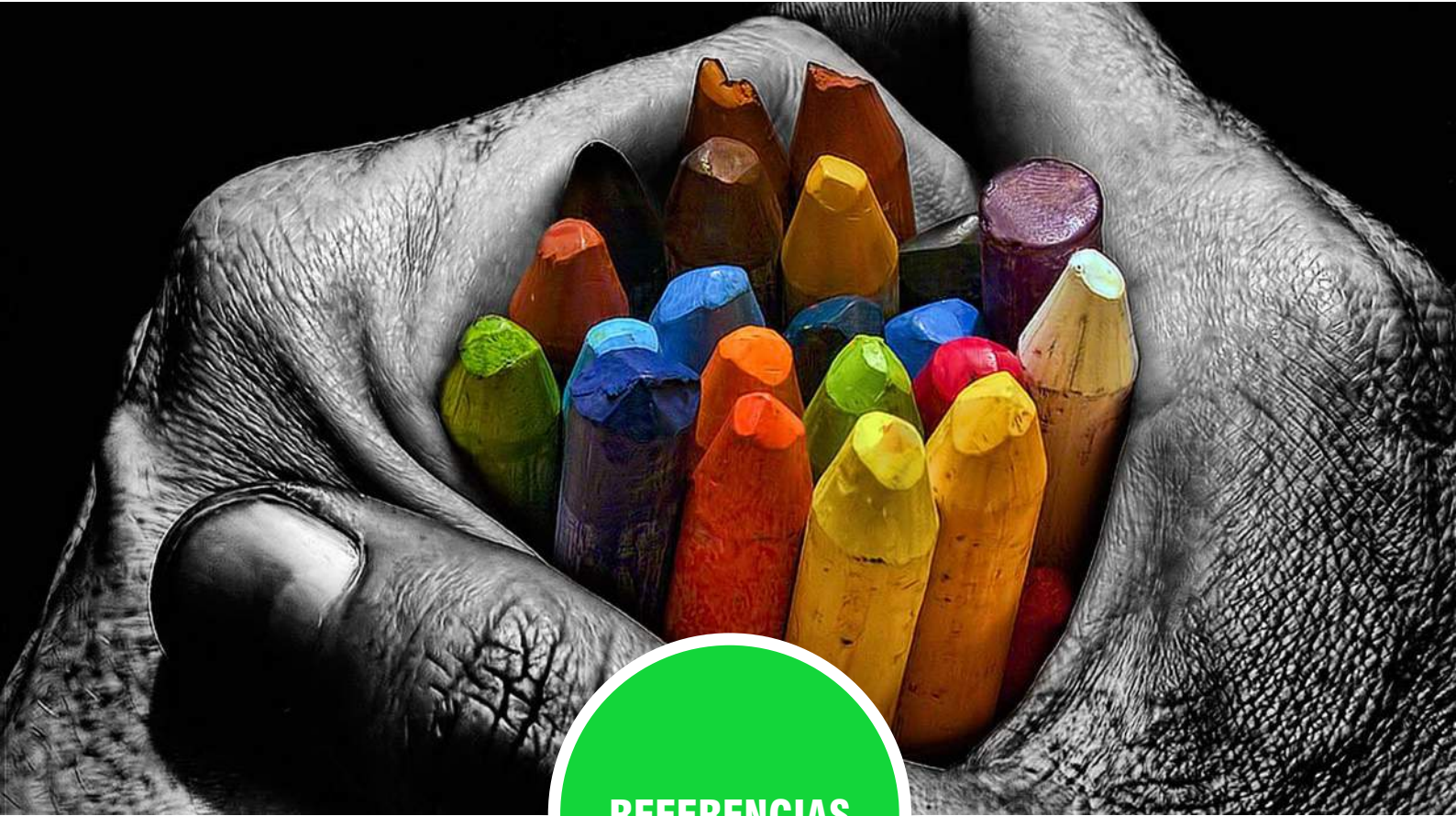
PROGRAMA

Aunque la sesión se desarrollará de manera fluida y siempre atendiendo a las inquietudes y curiosidades del grupo de personas asistentes, se definen una serie de puntos que servirán como base de actuación:

- ¿ Qué es vender ?
- Las ventas a día de hoy
- ¿ Quien y qué vende hoy ?
- Neurociencia
 - Tipos de cerebro
- Neuroventas
 - ¿ Cómo toma las decisiones nuestro cliente ?
- Nuestro cliente
 - Conociéndolo: tipos de cliente
 - Entendiéndolo
 - Ayundándolo a tomar decisiones
- Negociación consultiva
 - Diluyendo su efecto y ayudando al cliente a avanzar hacia la compra
 - Generando confianza
- Objeciones
 - Gestión emocional de objeciones
- Las creencias en las ventas
 - ¿ Qué me limita a vender?
 - ¿ Cómo puedo superarlo?
 - Rompiendo creencias

WWW.FELIPEGARCIAREY.COM





REFERENCIAS

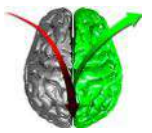
FELIPE GARCÍA es **Coach profesional, formador y motivador** especializado en **habilidades y equipos comerciales**, así como diseña y desarrolla **eventos de alto impacto** motivacional y transformacional.

En lo tocante al **Coaching** se ha formado con algunos de los pioneros de esta profesión en España, a través de un programa de entrenamiento basado en las competencias de la ICF (International Coach Federation) a lo que se suma un master de Coaching con Inteligencia Emocional y Programación Neurolingüística avalado por ICF, ASESICO y la Universidad Rey Juan Carlos. Además, es uno de los primeros profesionales acreditados en España para el uso de dinámicas de alto impacto y Firewalking (caminar sobre brasas) por el "Firewalking Institute of Research and Education". En la actualidad está completando el grado universitario de psicología.

Como **formación complementaria**, dado su origen profesional, ha realizado varios cursos sobre habilidades directivas, desarrollo personal y profesional, inteligencia emocional, liderazgo y dirección de equipos, negociación persuasiva, formación de formadores, gestión del estrés, gestión del tiempo, atención al cliente, o venta consultiva entre otros.

Su **experiencia profesional** comenzó en el sector de los sistemas informáticos, primero como Responsable técnico-comercial de la delegación de Galicia de Vobis Microcomputer y a continuación como Responsable comercial de Amitel Comunicaciones.





Posteriormente comienza una nueva etapa profesional en el **sector de las telecomunicaciones** donde desarrolló responsabilidades comerciales en Amena, Auna y Ono, empresa esta última en la que desempeña las funciones de Responsable de Grandes Cuentas de Galicia (gestión directa de las necesidades de grandes clientes nacionales e internacionales con sede principal en Galicia, prospecciones de mercado, captación de nuevos clientes gran empresa y administración pública, elaboración de propuestas, presentación y negociación directa con clientes) así como las funciones de formador interno.

Dicha etapa refuerza sus conocimientos **en la venta emocional** y centrada en productos de alto valor añadido, a los cuales hay que añadir una especialización en **neurociencia y neuroventas**.

A partir de Enero del año 2013 se focaliza completamente en la formación, acompañamiento y seguimiento (a través de Coaching y Mentoring), así como en la motivación de profesionales de la venta y/o equipos comerciales, y se especializa en la **venta consultiva**.

A continuación se mencionan **algunas de las organizaciones** con las que ha colaborado como **coach, formador y/o motivador**:

Entidad privada:



Entidad pública:



Asociación Empresarial:



Profesor colaborador:



En proceso de aceptación de acuerdo para otras tres escuelas de negocio





Enseñanza:



Eventos donde ha participado como ponente:



Miembro de:



Mentor de:



Otros:

Ha sido miembro del comité de redacción del OBSERVATORIO EUROPEO DE COACHING, habiendo publicado en este y otros medios artículos como, "En liderazgo también se habla de sueños", "¿Cómo has pasado de inconsciente incompetente a competente inconsciente?", "Todos somos agua", "El camino ardiente de la vida", "No lo sé: el muro hacia tu objetivo", "Gastas o inviertes en conseguir tu objetivo", o "La felicidad según Newton". Además, ha realizado colaboraciones en libros de otros autores tales como "Motivulario" de María Graciani García (Ed. Empresa Activa).

WWW.FELIPEGARCIAREY.COM



En las últimas ediciones de "**VENDE...SIN VENDER**" se han obtenido las siguientes valoraciones:

"Llevo asistiendo a muchos cursos de ventas (más de 20) en más de 20 años como comercial y tengo que felicitar a Felipe por el curso y por cómo lo ha impartido y si tengo ocasión, lo recomendaré sin dudar"

Jesús Ángel Menéndez Suárez
Delegado Línea K Asturias - GSK

"De una opinión inicial de que iba a ser un rollo de cuestiones comerciales ha pasado a ser un compendio de cosas realmente útiles y sobretodo ha despertado en mi una actitud comercial"

Manuel Esturao
Ingeniero de Cliente - Seguridad A1

"Profesional con una buena actitud para la labores docentes y que aporta una "nueva" visión para la gestión las ventas en los nuevos entornos"

José Carlos Couto
Director de Operaciones - Itelsis

"Tuve la suerte de poder participar en una formación denominada "Vende sin Vender" con Felipe como formador de excepción. Querría destacar su capacidad de comunicación y para transmitir sus conocimientos, alejándose de cursos convencionales de técnicas de ventas y aportándonos una visión innovadora y sobre todo, motivadora del mundo de las ventas. Recomendaría sin dudarlo a Felipe como formador para equipos comerciales."

David Pérez Sarasola
Coordinador Comercial Nacional de Oficinas - Bureau Veritas Formación

Se pueden consultar todas las recomendaciones en el perfil LinkedIn

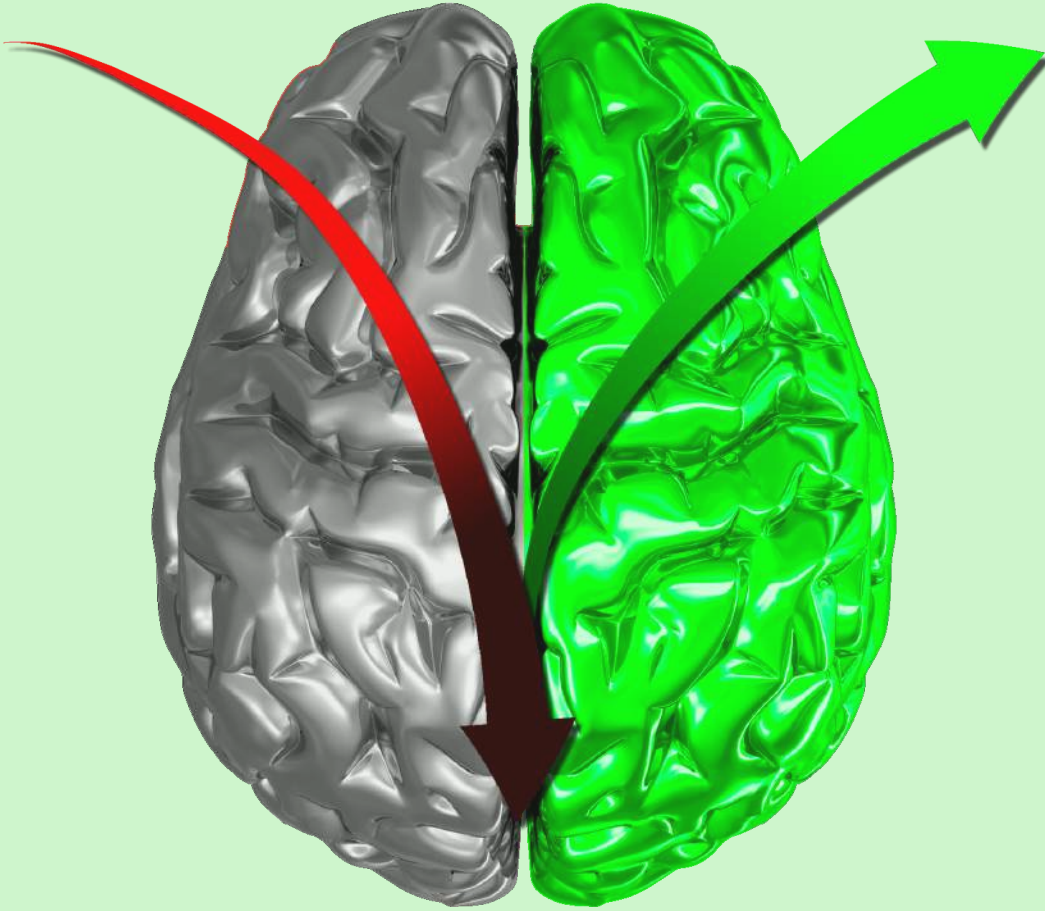
<http://www.linkedin.com/in/felipegarciarey>





FELIPE GARCÍA REY

Contribuyendo al desarrollo de habilidades comerciales



MAS INFORMACIÓN:

CERSIA empresa