

El Proceso de Ventas



Recomendaciones.



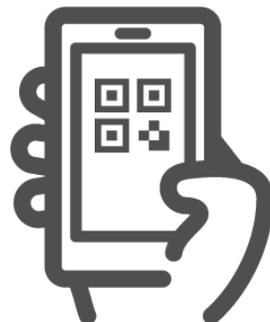
Bloquea tu
cámara y tu
micrófono



Nos comunicaremos
por chat



Tener respeto
por el expositor y
por los
compañeros



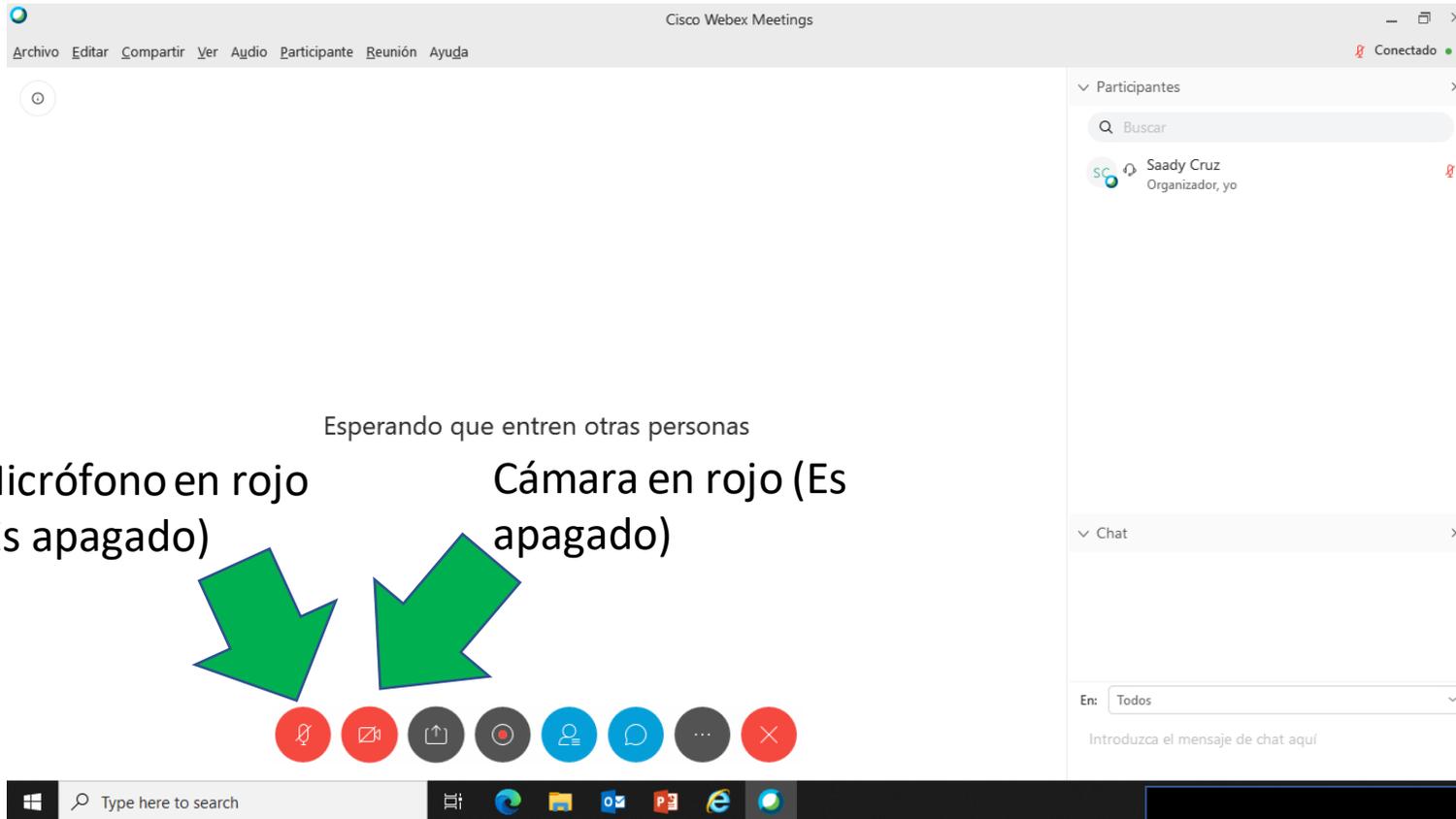
Tener
calculadora a la
mano



Se enviará
presentación y
grabación en 72
horas

¿Cómo saber si está bloqueada mi cámara y mi micrófono?

Micrófono en rojo
(Es apagado)



Micrófono en rojo
(Es apagado)

Esperando que entren otras personas

Cámara en rojo (Es
apagado)



**Bloquea tu
cámara y tu
micrófono**

“

El proceso de ventas en el **plan comercial** es uno de los aspectos **más determinantes** a la hora de conseguir el éxito en tu gestión.

”

Paso 1

Paso 2

Paso 3

Paso 4

Paso 5

Paso 6

Prospección

**Concertación
de citas**

**Acercamiento
para recopilar
información y
detectar
necesidades**

**Preparar y
presentar la
propuesta**

**Cerrar
la Venta**

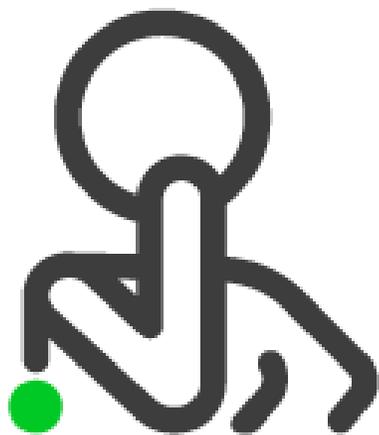
**Servicio post-
Venta**

Fuentes de Posibles Clientes:

- Clientes Actuales.
- Recuperación de clientes antiguos.
- Amigos, conocidos, vecinos, eventos sociales.
- Empleados de tu propia empresa, empleados de nuevo ingreso, ascensos, nuevas familias, etc.

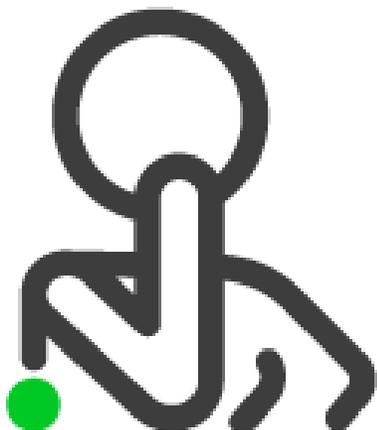
Otras fuentes:

- Directorios, registros, listados, etc.
- Observación Casual.
- Ferias, exposiciones, etc.
- Encuestas espontáneas.
- Creatividad.
- Organizaciones Sociales, LinkedIn, Instagram, Facebook, etc.



¿Entonces, qué puedo utilizar?





Novedad: comparte ¿Qué estás haciendo?

Escribe: "Me dedico a hacer que las familias cumplan sus sueños"

Inserta: Tu foto

Escribe "Protegiendo el futuro de un millennial más en nuestro país"

Inserta: La foto del logo de Skandia

Escribe: "Empoderando a una mujer inteligente para elegir la mejor opción de ahorro"

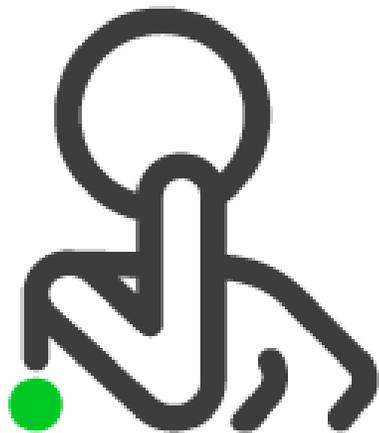
Inserta: Tu foto

Escribe: "Soy asesor financiero, ¿quieres conocer el producto adecuado para asegurar tu jubilación?"

Inserta: La foto del logo de Skandia

Tengo un regalo para la persona que me recomiende por Inbox tres amigos que conozcan, que tienen la posibilidad de ahorrar para su retiro.

Facebook



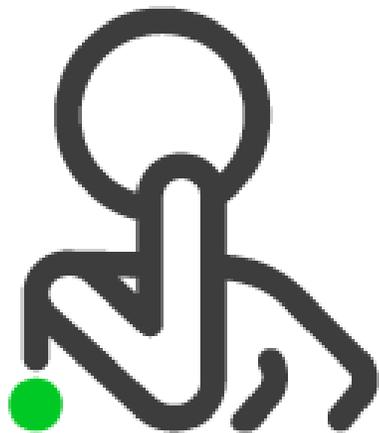
Twitter



Publicar un nuevo TWEET:

#MiPlandeRetiro

Soy Asesor profesional, me gustaría ayudarte a planear tu retiro de manera inteligente.



LinkedIn

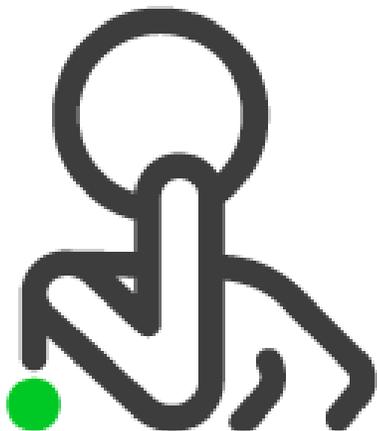
Enviar un mensaje en privado:

Hola Carlos: Veo que inicias tu vida laboral. ¿Te gustaría que te explicara la forma más segura de garantizar tu ahorro, con tus propios recursos económicos hoy, para tus planes del día de mañana?

Hola Juan: Veo que tu experiencia indica más de 20 años de trabajo. Me gustaría ayudarte a planear tu jubilación, juntos podemos construir la mejor opción de ahorro para ti. Estamos a tiempo.



Enviar un mensaje en privado:



Hola Carmen:

Buenas tardes

¿Cómo estás?

Te comparto que acabo de entrar a trabajar a Skandia, importante empresa dedicada a los fondos de inversión y ahorro.

¿Te gustaría que te ayude a elegir la mejor manera de ahorrar?

¿Sabes de alguien que tenga interés en ahorrar?

Hola Arturo:

Buenas tardes

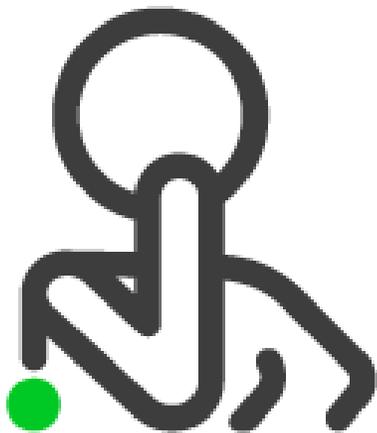
¿Cómo estás?

Te comparto que soy experto en fondos de inversión y ahorro. Trabajo para Skandia, importante empresa dedicada a ayudar a las personas emprendedoras como tú a iniciar un ahorro hoy, para el día de mañana.

¿Te gustaría que te ayude a elegir la mejor manera de ahorrar?

¿Sabes de alguien que tenga interés en ahorrar?

LinkedIn



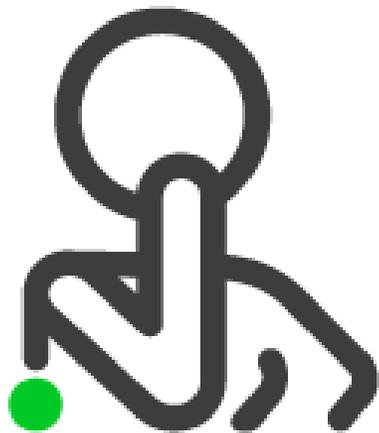
WhatsApp



Hola, trabajo para la mejor empresa de fondos de inversión, Skandia:

¿Quieres cambiar tu historia al momento de jubilarte desde hoy?

¿Conoces a alguien que le preocupa garantizar su retiro, que me puedas recomendar?



El éxito o el fracaso de
nuestro negocio depende
**directamente de nuestra
capacidad de prospectar.**

Paso 1

Paso 2

Paso 3

Paso 4

Paso 5

Paso 6

Prospección

**Concertación
de citas**

**Acercamiento
para recopilar
información y
detectar
necesidades**

**Preparar y
presentar la
propuesta**

**Cerrar
la Venta**

**Servicio
post-Venta**

¿Cómo hacer citas?



Por teléfono

En persona



Redes Sociales



Recuerda:

El objetivo de la llamada es **lograr la cita y que el cliente quiera vernos**
– evita vender por teléfono.

Concertación de citas:

Estructura de los Guiones Telefónicos

- 1.- Saludar
- 2.- Presentarte
- 3.- El objetivo de la llamada
- 4.- Presentar a tu empresa
- 5.- Alternativa inevitable (dar dos opciones)
- 6.- Confirmar la dirección, el día y la hora
- 8.- Agradecer
- 9.- Despedirse

¿Cómo hacer citas?

5 Tips´ s



1. Fijar una hora diaria o periódica para la prospección
2. Realizar tantas llamadas como sea posible
3. Hacer que las llamadas sean cortas
4. Tener preparada una lista de nombres antes de llamar
5. Ser organizado

Paso 1

Paso 2

Paso 3

Paso 4

Paso 5

Paso 6

Prospección

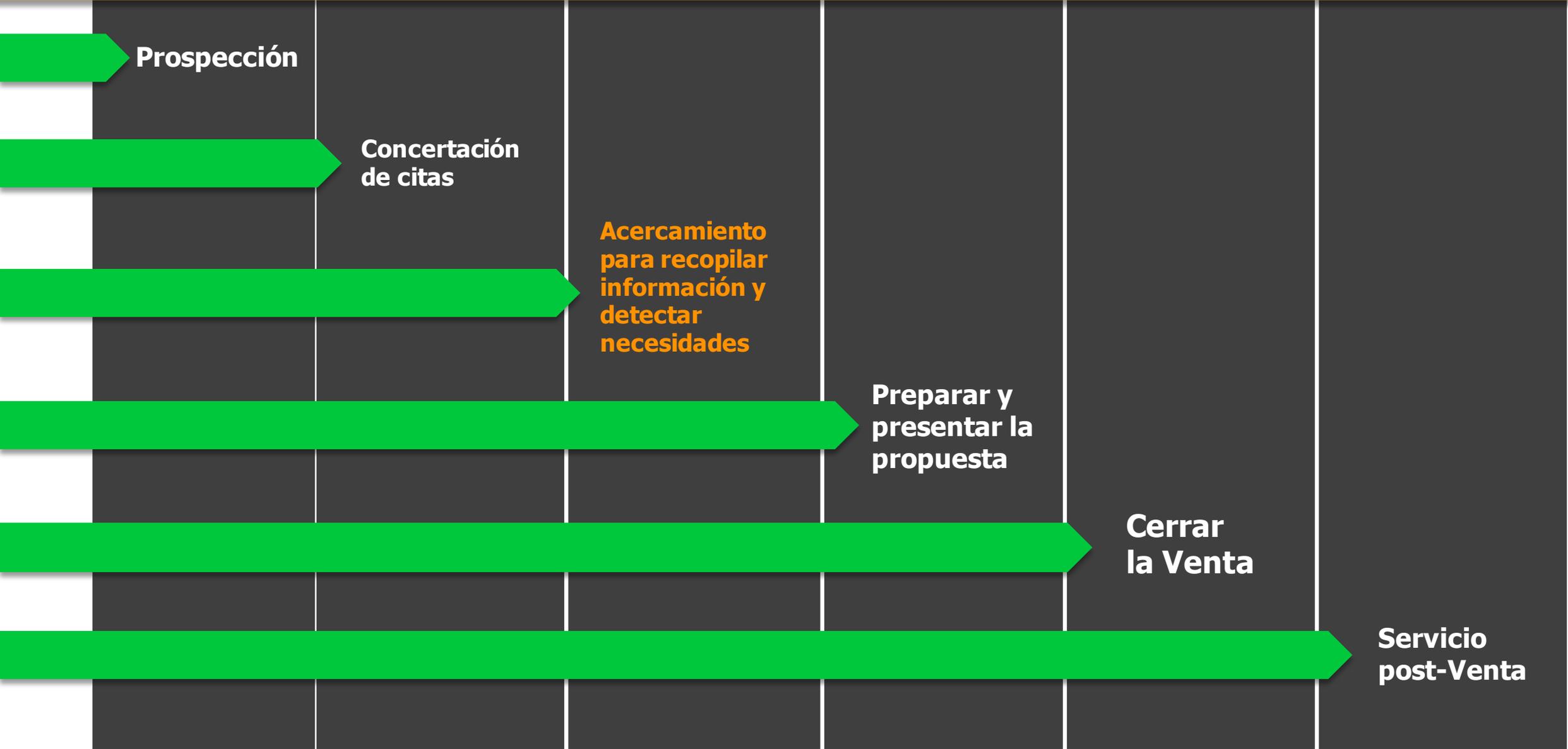
**Concertación
de citas**

**Acercamiento
para recopilar
información y
detectar
necesidades**

**Preparar y
presentar la
propuesta**

**Cerrar
la Venta**

**Servicio
post-Venta**



Acercamiento.

Objetivo del 1er contacto



Conocer al prospecto
Generar confianza y credibilidad
Obtener información relevante

Contacto inicial.

Genera confianza y credibilidad



- **Tu eres el producto**
- **Sé empático**
- **Escucha**
- **Especifica las fortalezas de tus productos financieros**

Contacto inicial.

Conoce las necesidades de tu cliente

- ¿Qué tan pronto quiere ahorrar?
- ¿Ya tiene una idea o presupuesto?
- ¿Cuanto piensa ahorrar?
- ¿Ya lo habían asesorado anteriormente? ¿Nunca?
- ¿Qué espera del producto ?



Contacto inicial.

Conoce las necesidades de tu cliente
“Sensibilización”

Ahorro/Inversión
Retiro
Educación
Salud/Invalidez
Estilo de vida/Muerte



El valor económico
de una persona

Ej. \$ 10,000 X 12 = 120,000
X 10 = 1,200,000

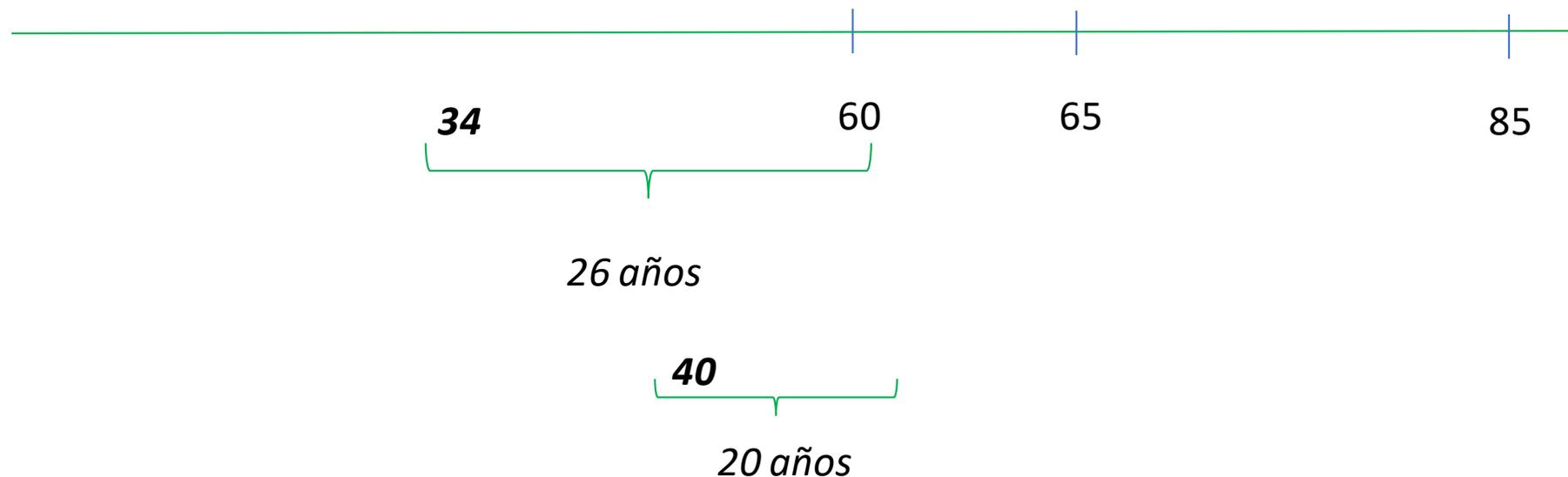


Ingreso = Estilo de vida

Contacto inicial.

Conoce las necesidades de tu cliente

Tu línea de la vida:





Check up de necesidades

 **skandia**
University

Nombre:

Ocupación:

Hobbies:

Estado civil:

Fecha de nacimiento:

Edad:

¿Fuma?:

Estado de salud:

¿Hijos?:

Teléfono:

Correo:

Nombre del asesor:

Fecha elaboración:

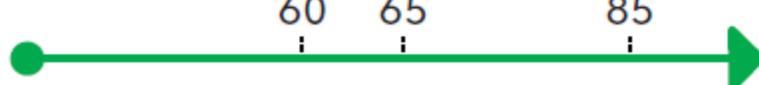
Tu Línea de la Vida



60

65

85



✓ Necesidades

Retiro:

Educación:

Enfermedades:

Invalidez:

Muerte:

Ahorro:

Inversión:

Próxima cita:

✓ Situación financiera

\$

x12

x # años

Capital necesario:

Otros ingresos:

Otros seguros/inversiones:

Créditos/ hipoteca:



Check up de necesidades

Nombre: Gumaro Gutiérrez

Ocupación: Arquitecto

Hobbies: Andar en bici e ir al cine

Estado civil: Soltero

Fecha de nacimiento: 04/01/1980

Edad: 40 años

¿Fuma?: No

Estado de salud: Sano

¿Hijos?: No

Teléfono: 5555555555

Correo: Gumaro@gmail

Nombre del asesor:
Saady Cruz

Fecha elaboración:
30/03/2020

Tu Línea de la Vida



✓ Necesidades

Retiro:

Educación:

Enfermedades:

Invalidez:

Muerte:

Ahorro:

Inversión:

✓ Situación financiera

\$ x12
x # años

Capital necesario:

Otros ingresos:

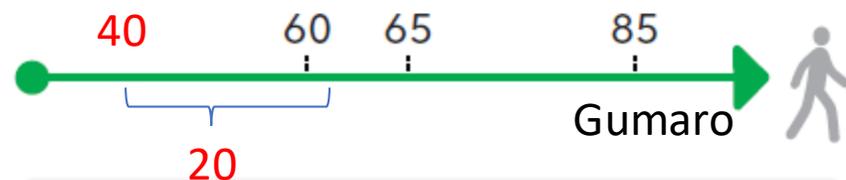
Otros seguros/inversiones:

Créditos/ hipoteca:

Próxima cita:

Jueves 30 abril 2020 18:00hrs.

Tu Línea de la Vida



✓ Necesidades

Retiro:

Educación:

Enfermedades:

Invalidez:

Muerte:

Ahorro:

Inversión:

✓ Situación financiera

\$ x12
x # años

Capital necesario:

Otros ingresos:

Otros seguros/inversiones:

Créditos/ hipoteca:

Próxima cita:

Jueves 30 abril 2020 18:00hrs.

Contacto inicial.

Conoce las necesidades de tu cliente



Ley 73*	Ley 97*
Mínimo 60 años 500 semanas Conservación Derechos Cálculo de pensión Vitalicia Aguinaldo INPC Atención Médica Haber cotizado antes de 1 de julio de 1997	Mínimo 60 años 1250 Conservación Derechos \$ Afore Fondo- esperanza de vida Sin Aguinaldo Sin INPC Sin atención médica Haber cotizado a partir del 1 de julio de 1997

*Fuente:
LSS 73
LSS 97

Contacto inicial.

Conoce las necesidades de tu cliente



The image shows a screenshot of a news article from 'EL FINANCIERO'. The article is titled 'La 'tragedia' millennial: pensiones de hasta 3,000 pesos mensuales' and is part of the 'BLOOMBERG BUSINESSWEEK' series. The author is 'GONZALO SOTO' and the date is '06/02/2020'. The article text states: 'El sistema actual de Afores, los bajos salarios y la falta de ahorro están condenando a toda una generación a un retiro precario.' Below the text are social media sharing icons for Facebook, Twitter, LinkedIn, and WhatsApp. At the bottom of the screenshot is a photograph of a man with a beard covering his eyes with his hand while holding a document, symbolizing despair or frustration.

EL FINANCIERO

BLOOMBERG BUSINESSWEEK

La 'tragedia' millennial: pensiones de hasta 3,000 pesos mensuales

El sistema actual de Afores, los bajos salarios y la falta de ahorro están condenando a toda una generación a un retiro precario.

GONZALO SOTO

06/02/2020

Facebook Twitter LinkedIn WhatsApp



Acercamiento.

Estructura del Acercamiento

- 1.- Romper el hielo y agradecer
- 2.- Objetivo de la reunión
- 3.- Presentarte
- 4.- Presentar a tu empresa
- 5.- Tomar nota de las necesidades
- 6.- Pedir Referidos*

*Opcional



Skandia en la historia

Skandia (filial de Skandia Group) fue fundada en 1855 en Suecia e inicia operaciones en México en 1959 (operando como re-aseguradora).

Está constituida como una operadora y distribuidora de fondos de inversión tanto mexicanos, como internacionales.

En 2006, las compañías Skandia en México y Colombia son adquiridas por el Grupo Old Mutual.

En 2014 cambiamos la marca de Skandia a Old Mutual.

En 2018 la compañía CMIG International adquiere la totalidad de operaciones de Old Mutual en Latinoamérica y regresa la marca Skandia.



Contamos con el respaldo de CMIG International (China Minsheng Investment Group)

Una compañía registrada y domiciliada en Singapur. Se enfoca en inversiones internacionales y servicios financieros.

Se caracteriza por invertir en empresas bien manejadas y con alto potencial de crecimiento, ya que su filosofía es potenciar los negocios y empoderar a los empleados que forman parte de la empresa.

El Grupo CMIG, al cual pertenece CMIG International, cuenta con más de 60 empresas subsidiarias en diferentes sectores. (energía, salud, inmobiliario, aviación, tecnología, financiero y leasing)

Acercamiento.

Escucha activa



Es la capacidad de escuchar **a los candidatos de forma participativa** para animarles a hablar sobre sus **necesidades, impresiones, metas y sueños.**

Acercamiento.

Existen **9** técnicas de **escucha activa**:

1 | Preguntas
abiertas

2 | Sondeo

3 | Preguntas
cerradas

4 | Reafirmación

5 | Aprobación

6 | **Silencio**

7 | Expansores

8 | Preguntas
capciosas

9 | Afirmaciones
resumen

Paso 1

Paso 2

Paso 3

Paso 4

Paso 5

Paso 6

Prospección

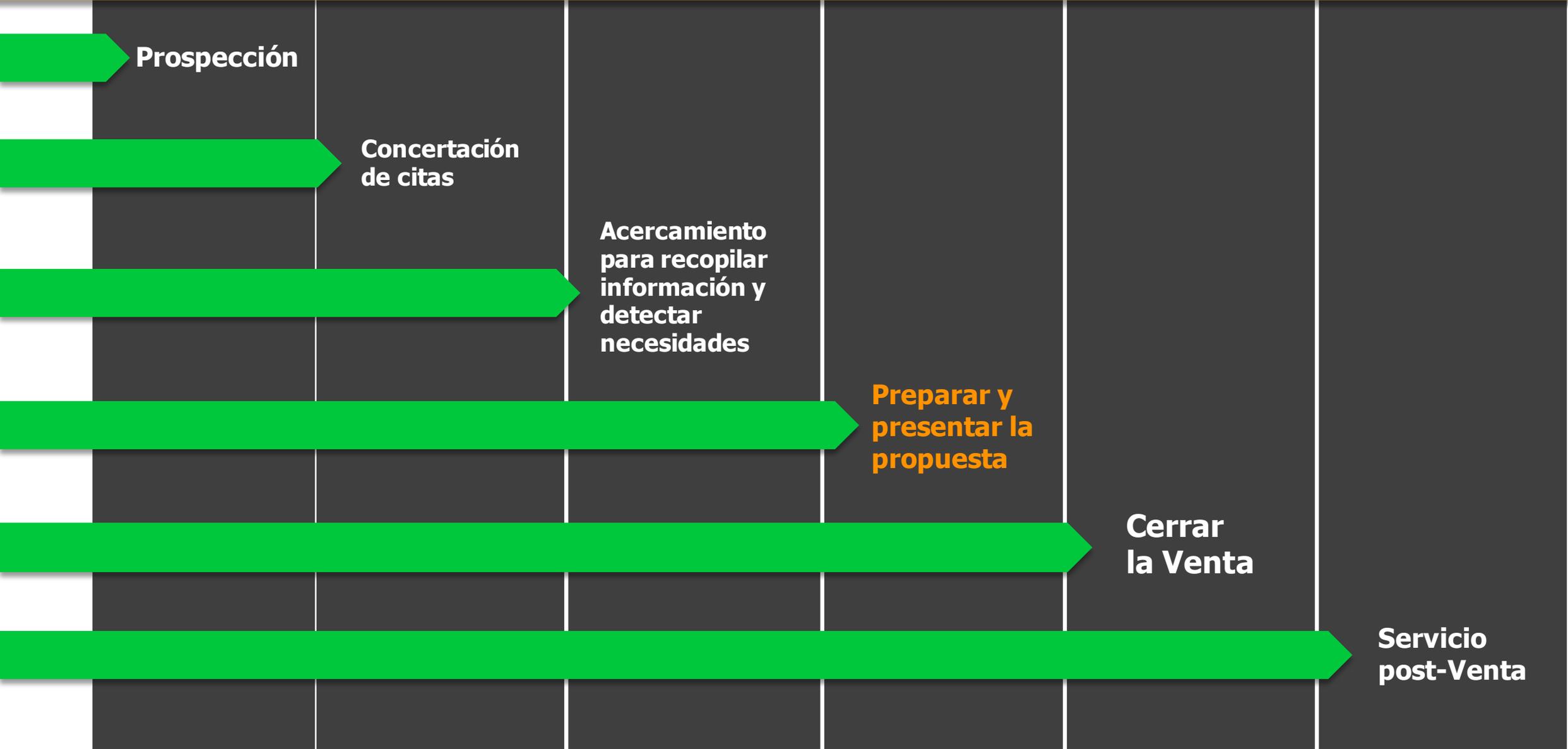
**Concertación
de citas**

**Acercamiento
para recopilar
información y
detectar
necesidades**

**Preparar y
presentar la
propuesta**

**Cerrar
la Venta**

**Servicio
post-Venta**



Pasos para la preparación de la propuesta



Validación — Validación — Validación — Validación

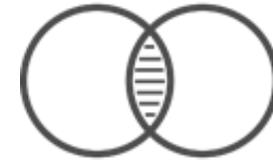
Herramientas para la presentación de la propuesta.



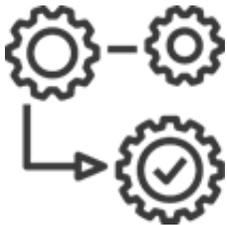
Conocimiento del producto



Conocimiento del comprador



Integridad



Preparación



Práctica previa (role play)



Puntualidad

Paso 1

Paso 2

Paso 3

Paso 4

Paso 5

Paso 6

Prospección

**Concertación
de citas**

**Acercamiento
para recopilar
información y
detectar
necesidades**

**Preparar y
presentar la
propuesta**

**Cerrar
la Venta**

**Servicio
post-Venta**

LAS **7** Señales De compra

Pide más detalles.

**Pregunta por la
disponibilidad del servicio.**

**¿Cuánto cuesta y cómo
puede adquirirlo?**

**Modifica su lenguaje
corporal.**

Hace cálculos.

Cambia su actitud.

Sonríe.



“El prospecto te revelará cuando es el momento indicado para hacer la pregunta de cierre; en ese momento se convierte en **TU CLIENTE**”

Manejo de Objeciones .



Es importante entender y anticipar todas las posibles objeciones, las objeciones nos dan retroalimentación, nos dan la clave para el cierre de ventas.

Estrategias profesionales para el cierre.



Cierre

Consentimiento Implícito

¿Cuál sería su forma de pago?



Cierre

Bumerang

¿Tengo que pagar anual?
¿Cómo le gustaría pagar?



Cierre

Alternativa Inevitable

¿Le gustaría firmar ahora o en un par de minutos?



Cierre por

Beneficios "T"

¿Cuál le parece que tiene más argumentos?

Cierre.



Sea cual sea la técnica que utilices, ten siempre en mente que los prospectos son personas y hay que convencerlos con argumentos lógicos, pero también necesitan el toque **emocional** para ayudarles a tomar la decisión.

Paso 1

Paso 2

Paso 3

Paso 4

Paso 5

Paso 6

Prospección

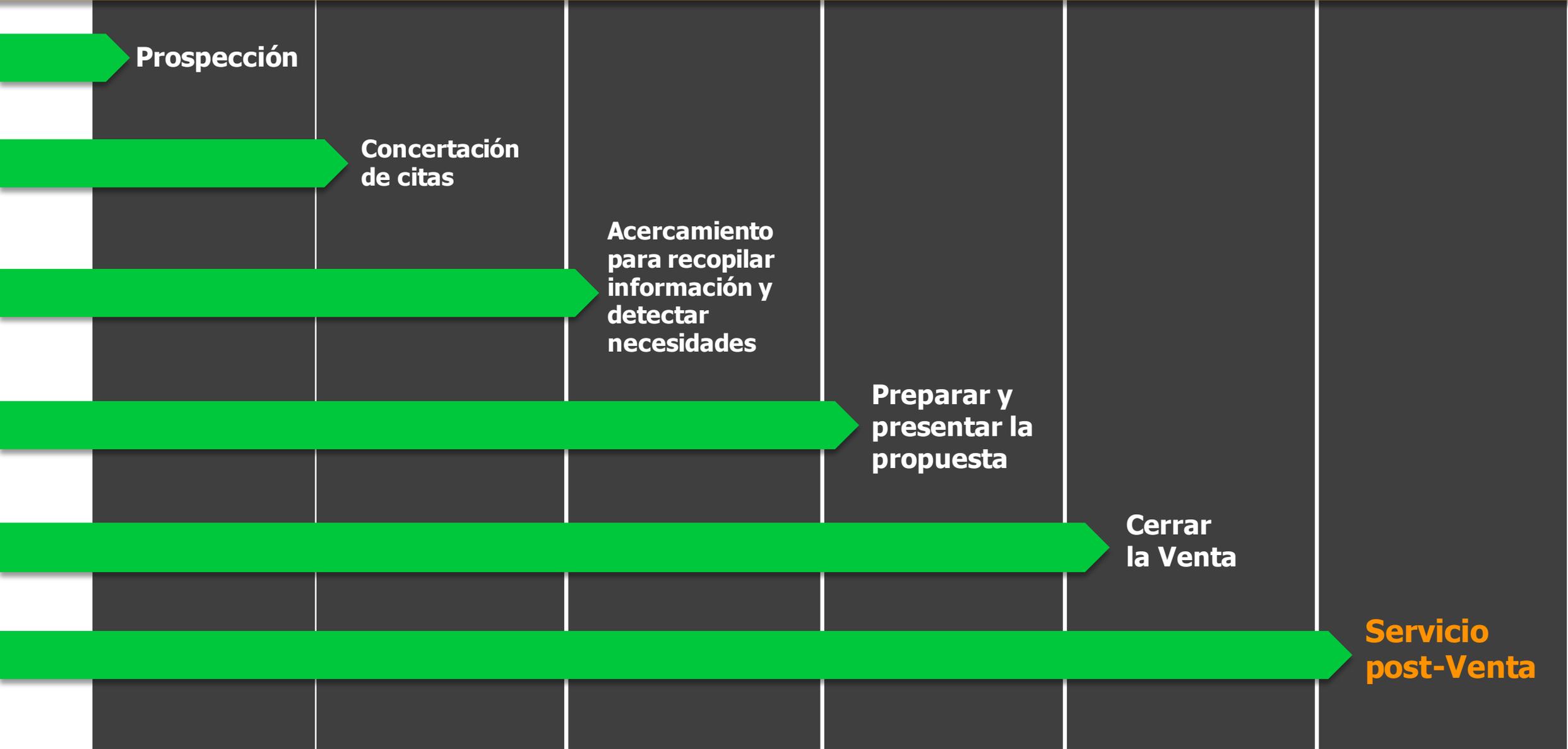
**Concertación
de citas**

**Acercamiento
para recopilar
información y
detectar
necesidades**

**Preparar y
presentar la
propuesta**

**Cerrar
la Venta**

**Servicio
post-Venta**



Servicio Post-venta

- Cambios en el contrato
- Entrega del contrato (opcional)
- Entrega del Estado de Cuenta
- Llamarle el día de su cumpleaños
- Mensaje de Navidad y Año Nuevo
- Seguimiento y avisos sobre sus cobros

*** No olvides pedir Referidos en la cita de post –venta!!!**



¿Tienes alguna pregunta?

GRACIAS



Learning solutions