

Imagen Profesional de Ventas





SAADY
CRUZ
Skandia University

Saady Cruz

Nació en la **CDMX**.

Estudió Administración en la Universidad Intercontinental (UIC) y **obtuvo una Maestría en Educación Corporativa en el ITESM, Campus Estado de México.**



Lleva más de 20 años en el sector financiero desarrollando el talento a través de proyectos de aprendizaje y **capacitando fuerzas de ventas**, empleados y call center.

Manifiesto

Este curso:

- **Es una opinión**
- **No es personal**
- **No es una regla**



**La imagen que proyectamos
es uno de los factores que
determinan el éxito en
nuestras ventas.**



**¿Cuál es el producto
que manejo?**

**La vestimenta, el saludo,
los silencios, la mirada, etc...**

**¿Cuál es el
servicio que brindo a mis clientes?**

**¿Cuál es la imagen
más adecuada al mismo?**

Pregúntate:

¿Cómo me veo?

¿Cómo hablo?

¿Qué digo?

¿Cómo escucho?

¿Cómo me gustaría
que me vieran?



La Comunicación en la imagen

Los elementos en la comunicación

Son:

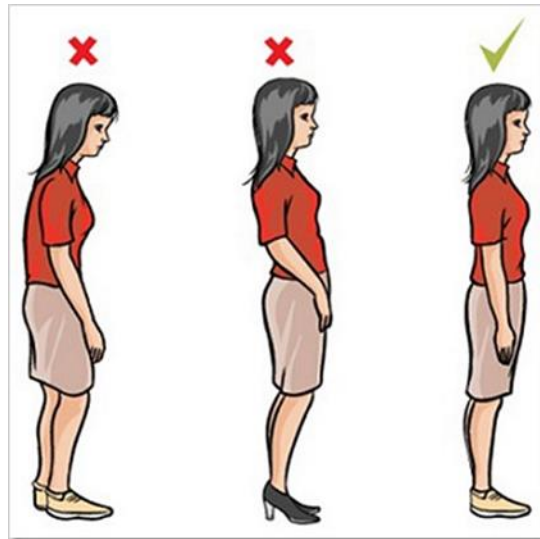
- Emisor
- Mensaje
- Receptor
- Canal
- Barreras
- Retroalimentación

Comunicación **verbal**:

La comunicación **verbal** significa **compartir cosas por medio de palabras**: Información, sentimientos, pensamientos, recuerdos, etc.



Comunicación **NO** verbal:



Tiene que ver con lo que nuestro cuerpo dice, la postura, brazos, piernas, tics, gestos, miradas, etc... Proyectamos seguridad o inseguridad con nuestro lenguaje no verbal, esa es la importancia de la primera impresión.

Nunca se tiene una segunda oportunidad para dar una primera impresión favorable.

Los Colores

Teoría del Color

- Conjunto de reglas básicas que rigen la mezcla de colores para conseguir efectos deseados, mediante la combinación de colores o pigmentos. Es un principio de gran importancia en el diseño gráfico, la pintura, la fotografía, la imprenta y la televisión, entre otras áreas visuales.
- No existe una única Teoría del color. Muchas de ellas forman parte de la historia del arte o de la física y poseen diferentes autores.

Los Colores

Básicos o Neutrales

Blanco

Negro

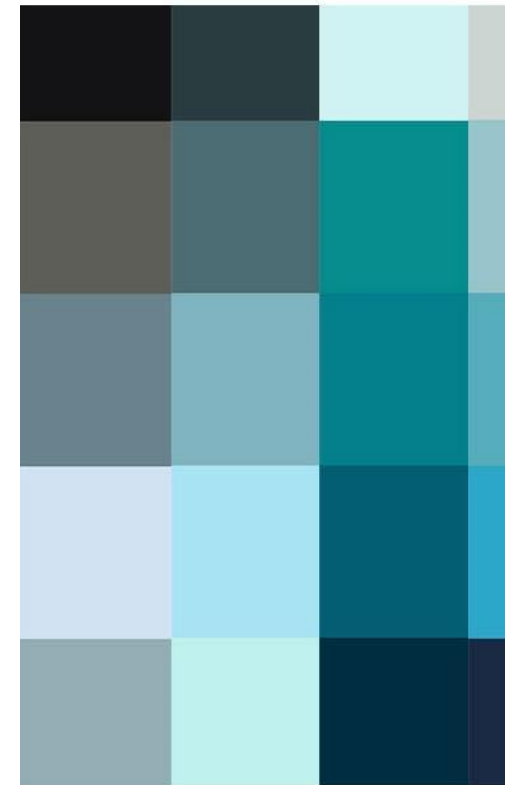
Gris Oxford

Azul Marino

Café Tabaco

Colores Fríos

Beige, rosa, amarillo,
vino, turquesa, rojo,
verde, fiusha, púrpura...



Combinación de los Colores (Mujer)



Combinación de los Colores (Mujer)



Combinación de los Colores (Hombre)



Combinación de los Colores (Hombre)



Formal



Casual



Informal



Formal



Casual



Informal



Hombres y **mujeres**

Cara, cabello y uñas **bien arregladas.**



La **higiene**

Tu higiene personal debe ser impecable

La pulcritud es bienvenida en el mundo de los negocios, e incluye tu peinado, salud de tu piel, aroma, aliento, manos y uñas recortadas, etc.

¡Una imagen de alto nivel **impulsa tu éxito!**





Tu imagen depende de **3** factores:

- Tu negocio, su industria y productos que ofrece.
- b) El tipo de clientes que visitas
- c) Tu rol en el negocio
- d) “Negocio con Personas”

5 claves

para lograr el éxito
a través de la imagen

1.- Color:

Estudios de mercadotecnia demuestran que la opinión de los consumidores sobre los productos está basada entre un 60% y 90% en el color.

2.- Simetría:

Un individuo se considera atractivo cuanto más simétrico sea y esto se debe a los estímulos que transmiten las formas regulares. Por eso buscamos la simetría, para vernos mejor.

3.- Combinación:

La simetría y el color son factores influyentes, llegamos a la conclusión de que si se combinan correctamente con colores armoniosos, el color que resalta, el color que disimula, el cerebro interpretará que es algo positivo.

4.- Estética:

Una persona que se cuida, que tiene uñas limpias, cabello sano y cutis saludable, dará la impresión de ser una persona preocupada e interesada, lo cual activará en otros el sentido de la abundancia y la prosperidad.

5.- Coherencia:

Lo más importante en el manejo de la imagen es la coherencia que haya entre la parte interna y externa. Una persona debe ser fiel a su esencia, demostrar por medio de la imagen su verdadera identidad y no utilizar la ropa como un disfraz. Debe demostrar su personalidad.

**¿Qué proyecta
tu imagen?**

Tu autoestima

Tu profesionalismo

**En qué negocio
trabajas**



**Tu liderazgo
Y seguridad**

Tu cargo

**Qué tan lejos
puedes llegar**

Palabras que producen **sensaciones positivas**

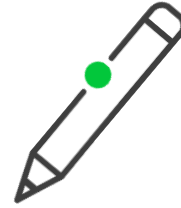
- Por favor
- Tienes razón
- Yo me encargo
- Tu que opinas
- Cuenta conmigo
- Si puedo
- Estoy aprendiendo
- Me siento de maravilla
- Gracias
- Claro que si



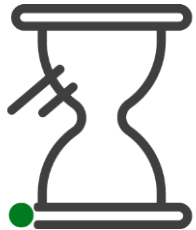
Reglas de etiqueta en la venta



Cuida que tu presentación y tus materiales estén impecables.



Usa una pluma fina.



Sé siempre puntual y formal en tus citas de trabajo.



Habla bien de tu promotora siempre, eso hablará bien de ti e inspirarás confianza en los demás.

**Tu imagen
Personal ...**

**Tus
materiales...**

**Reglas de
etiqueta...**



Los detalles ...

Los pequeños detalles, **nos producen los mejores negocios...**

iMuchas Gracias!

