

SEBASTIÁN J. AGUDELO

JORNADA DE LA VENTA
EFFECTIVA
Y SERVICIO AL CLIENTE



EFE
20
AÑOS

Vender ahora es más fácil

ENTRENAMIENTO 4.0

Estrategia de venta

WWW.SEBASTIANJAGUDELO.COM
DIRECCION@SEBASTIANJAGUDELO.COM

Empodérate

Pautas principales:

Nuestra **PROMESA DE MARCA**, es lo que estamos dispuestos a ofrecer de forma tangible o intangible, pero que innegociablemente, cumpliremos; nuestra **ESTRATEGIA**, es el plan que realizaremos para cumplir nuestra promesa; y nuestras **ACCIONES**, son esos pasos detallados, de cómo llevar a cabo peldaño a peldaño, cada parte de nuestro plan.



¿Cuál es tu diferencial?

Piensa en tu valor agregado

SEBASTIÁN J. AGUDELO



1

Precios más bajos del mercado



2

Asesoría personalizada



3

Velamos por la mayor satisfacción del cliente



4

Cuidamos la economía de nuestros clientes



5

Optimización de indicadores

Pautas básicas

- *Saber quién es mi cliente
- *Conocer dónde se encuentra ubicado y en qué plazas de mercado se desenvuelve o genera su actividad comercial
- *Conocer a sus aliados estratégicos
- *Conocer cuáles son sus líneas de negocio
- *Conocer si es una empresa potencialmente interesada en mis productos o servicios
- *Mencionar nuestro diferencial, antes de hablar de precios o dar todo el portafolio
- *Saber qué servicios de todo nuestro portafolio, son los que le solucionarían las necesidades a nuestro cliente
- *En lo posible tener todas las preguntas anteriores resueltas y/o anotadas, eso ayudará a evitar redundancias, divagar o dar información innecesaria o no solicitada
- *Evitar palabras como "digamos", "esto es como" y cualquier otra que ponga en duda la información que estamos brindando
- *Si la comunicación es por llamada, velar por agendar una cita o una segunda llamada, evitar a todo costo que la comunicación se corte por definitivo

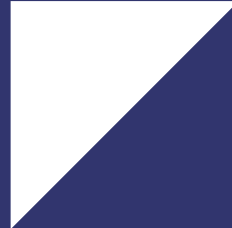


Los tiempos cambian y la forma en que se comercializa también

- Babyboomer
- Millennials
- Centennials

Las personas ignoran fácilmente los anuncios digitales.

Identifica tu público y genera una comunidad, la pauta no siempre es la forma más fácil.



Las personas creerán en tu producto, si les muestras que consumes tu producto

50/50

Eso ahora son las empresas

Una empresa no está hecha por muros, sino por PERSONAS.

8 pasos para captar clientes

Ciclo comercial



SEBASTIÁN J. AGUDELO

Ventas tradicionales VS Ventas digitales

¿Cuál es mi mejor camino?



Formas de vender con pauta y orgánica

¿Tu cliente debe o no ir hasta tu tienda?

SEBASTIÁN J. AGUDELO



Uno de nuestros clientes

SEBASTIÁN J. AGUDELO

Distribuidora de pintura en Cali



Pintumezclas Becerra

@pintumezclasbecerra · Pintura de casas

[WhatsApp](#)

**Calle 15#22a-27
3202447037**

Datos reales

SEBASTIÁN J. AGUDELO

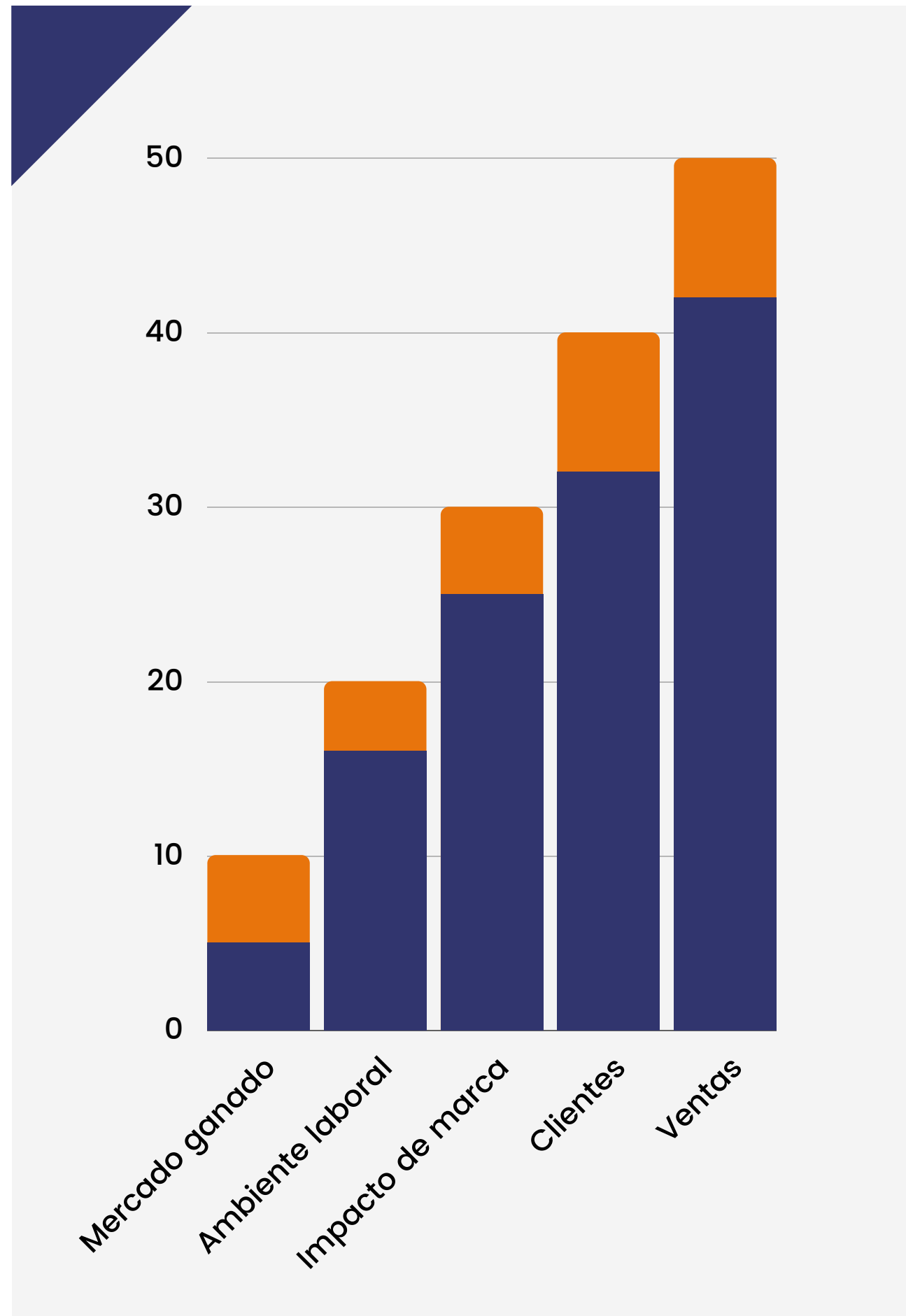
	Próximamente en Pintumezclas			2,2K		6 107	
	Consigue ahora en #Cali pintura			1,4K		2 345	
	Estamos en CALI, con la			12,7K		57 310	
	Si estás en #cali no puedes dejar			16,8K		63 98	
	Whatsapp 3208485368-			12		0 0	
	#reinventar #Whatsapp32084			8		0 0	

**Calle 15#22a-27
3202447037**

Llevemos tu negocio a un segundo nivel

Aprende y aumenta tus ganancias

Métricas - **sostenibilidad** - big data - **capacitación de persuasión** - Sistemas de gestión de datos y calidad - **campañas** - estrategias btl, atl - **experiencia de usuario** - dirección comercial y planes de venta - **relaciones públicas** - alianzas con el sector privado y público - **importación y exportación** - Y MUCHO MÁS.



SEBASTIÁN J. AGUDELO

SEBASTIÁN J. AGUDELO

¿Tienes alguna pregunta?

Llama a nuestro equipo hoy. Siempre estamos listos para ayudar.

Número telefónico

+57 3015307807

Correo electrónico

direccion@sebastianjagudelo.com

Sitio web

www.sebastianjagudelo.com

**JORNADA DE LA VENTA
EFECTIVA**
Y SERVICIO AL CLIENTE

GRACIAS

