

# Experiencia y Coaching de Ventas DISC



# ¿Por qué unas personas son más exitosas que otras?

- Más de cuatro mil libros se han escritos y cientos de programas de capacitación han sido desarrollados.
- Decenas de miles de llamadas de venta han sido cuidadosamente monitoreadas para identificar rasgos, cualidades y comportamientos clave de las mejores personas de ventas en cada industria.



# ¿Cuál es la ventaja ganadora?

- Las pequeñas diferencias en la capacidad de ventas pueden llevar a grandes diferencias en resultados.
- Los vendedores que logran la venta son generalmente sólo un poco mejores que los vendedores que la pierden.



# ¿Mito o realidad?

## En cada organización o industria de ventas ...

Hay algunos vendedores que ganan mucho más que los otros:

- ¿Por qué?
  - Venden el mismo producto o servicio.
  - Hacen la venta en la misma oficina con los mismos materiales de ventas.
  - Venden con los mismos precios, contra la misma competencia.
  - ¿Qué los hace diferentes?
  - ¿Son superhéroes diferentes a nosotros?



# Funciones vitales

El conocimiento de tu rendimiento en ventas te permite realizar cambios en tus capacidades claves para mejorar tu desempeño y productividad comercial.

- Esto es una función vital, así como la frecuencia cardíaca o la actividad de las ondas cerebrales es un indicador de la salud de la persona.
- Las fallas en una función vital del cuerpo conduce a la muerte de una persona.
- Las fallas en una función de ventas pueden conducir al fracaso en una carrera de ventas.
- Es por eso que debemos saber exactamente en qué estamos bien y mejorarlo y en qué estamos mal y corregirlo.



# Para mejorar en cada área

Sólo tienes que poseer la voluntad y la constancia para lograrlo.

- La mejora en tus áreas clave de ventas comienza por conocerte perfectamente en el proceso de ventas.
- ¿Cómo lo determinas?
- En realidad existen muchos tipos de herramientas en el mercado que te permiten medir tu rendimiento en cada una de etapas de la venta.
- Después de 19 años de estar utilizando diferentes herramientas, creemos que el **DISC de ventas de TTI SUCCESS INSIGHTS** es la más poderosa y confiable. Lo avalan más de 30 años de investigación y certificaciones continuas en todo el mundo.
- Es por eso que los líderes de entrenamiento en ventas en más de 60 países lo usan.

*¡Recuerda siempre! Bueno no es igual a extraordinario.*

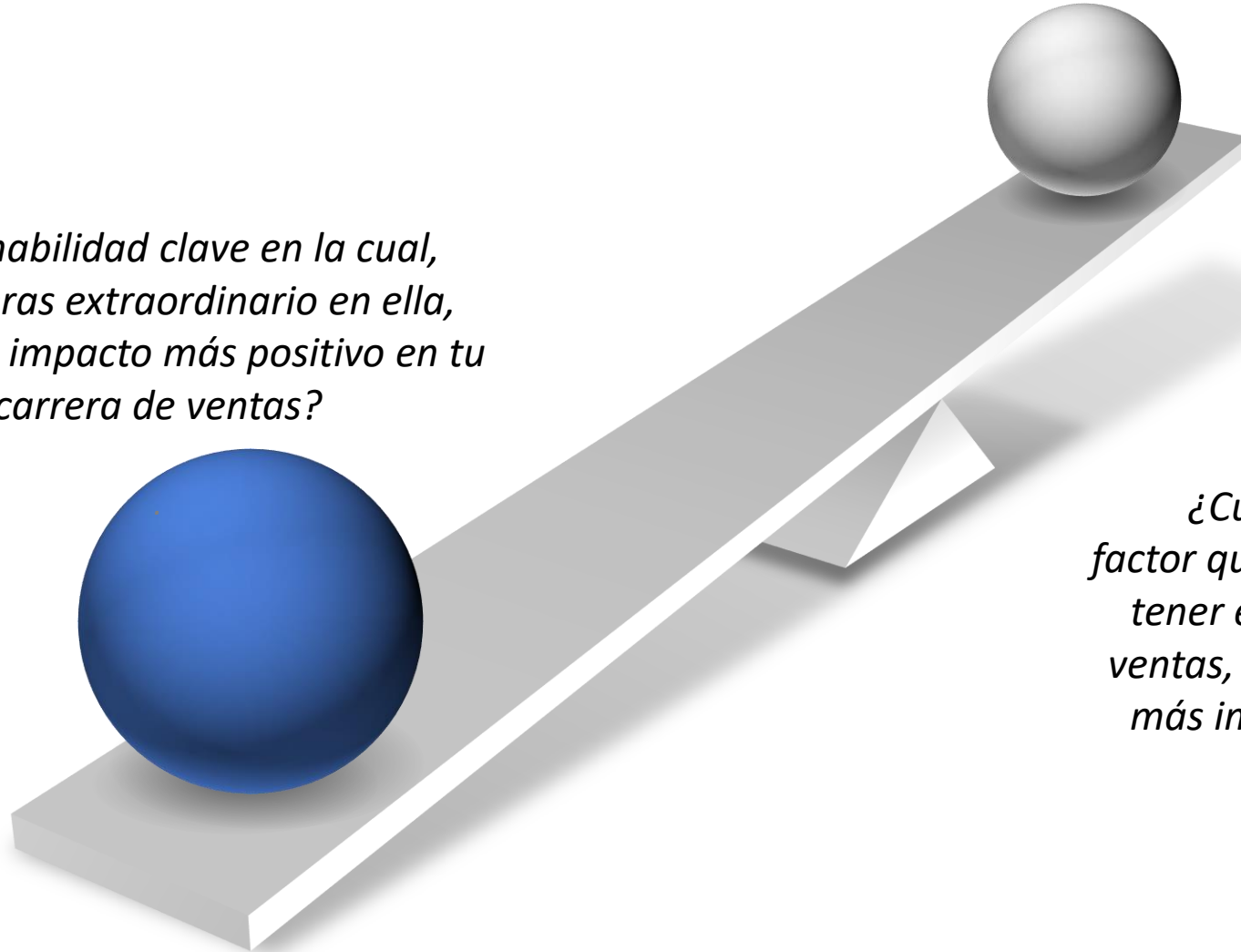


# Qué información recibimos de nuestra evaluación DISC Ventas

- Diagnóstico sobre tu nivel de conocimiento en ventas, **preparación, presentación, tratamiento de objeciones, cierre y servicio.**
- Comunicación (aspectos que debes tener en cuenta)
- Comportamientos (qué debes corregir o no debes hacer)
- Identificar el estilo de otras personas y adaptar el propio para tener una mejor comunicación.
- Identificar cuál es el ambiente ideal para trabajar y ser más productivo.
- Percepciones “véase como lo ven los demás”.
- Tus descriptores DISC, **Dominio Influencia Estabilidad Cumplimento**
- Tu estilo de Ventas frente a problemas, personas, tu ritmo y constancia, procedimientos y normas
- Tu estilo de trabajo
- Cuáles son las claves importantes para dirigir tu esfuerzo y productividad
- Áreas que debe mejora en cada estilo de tu perfil DISC, tanto en las áreas de presencia, como en las áreas de ausencia
- Cómo te comportas naturalmente y cómo lo haces bajo presión adaptándote conscientemente
- Sugerencias de desarrollo personalizadas de acuerdo a tus áreas altas y a tus áreas bajas,.

## Ejercicio para trabajar un plan individual de desarrollo y ser un líder en ventas

*¿Cuál habilidad clave en la cual, si tú fueras extraordinario en ella, tendría el impacto más positivo en tu carrera de ventas?*



*¿Cuál es el factor que te limita a tener éxito en las ventas, tu debilidad más importante?*



# Nuestro modelo de desarrollo utilizando DISC de Ventas.



# Compromiso de acción

***¿Qué acción tomarás de inmediato? ¿Quieres pertenecer al 20% de los líderes que realizan el 80% de las ventas?  
¿O quieres ser parte del 80% de los vendedores promedio que sólo obtienen resultados pobres?  
¡De tí depende!***



*Creemos que puedes lograr más en un mes, con un plan individual de desarrollo que contenga fechas, metas retadoras, al que te comprometas y le des seguimiento, poniéndolo a prueba en cada reunión virtual y en cada llamada telefónica, que lo que puedes lograr en un año si no haces nada por tu desarrollo.*

*Un plan de desarrollo individual te da una guía para crecer y asegura que logres más de lo que jamás podrías imaginar posible.*

*Los mejores profesionales de ventas trabajan en su plan individual de desarrollo permanentemente, fijándose nuevas y retadoras metas, porque los mercados cambian con mucha rapidez y deben estar preparados para los nuevos retos.*



# ¡Muchas Gracias!

Para más información acerca de éste y otros programas  
visita nuestra página web [www.cende.com.mx](http://www.cende.com.mx)  
[ocosenza@cende.com.mx](mailto:ocosenza@cende.com.mx)  
55 5291 3672

