

BLOQUE 3

Disciplina Comercial (Lo que hace que funcione)

La diferencia entre un vendedor promedio y uno exitoso es la disciplina.



LOS 5 HÁBITOS DEL VENDEDEDOR EFECTIVO

1

Responde
rápido

2

Da
seguimiento
constante

3

Registra en
su base o
CRM

4

Agenda
siguientes
pasos

5

Mide
sus
resultados

CHECK LIST DIARIO

Cada vendedor debe cumplir con los siguientes puntos:



Contactar nuevos clientes

Dar seguimiento activo

Actualizar base o CRM

Agendar próximos pasos

Revisar Pipeline*



¿QUÉ ES UN PIPELINE?

Un pipeline de ventas es una representación visual y organizada de las etapas del proceso comercial, mostrando dónde se encuentra cada cliente potencial desde el contacto inicial hasta el cierre. Ayuda a los equipos a gestionar oportunidades, predecir ingresos, identificar cuellos de botella y maximizar resultados.

Beneficios de un pipeline de ventas:

- Visualización: Permite ver el progreso de los acuerdos y la salud del negocio en tiempo real.
- Previsión: Facilita la predicción de ingresos basada en datos concisos.
- Eficiencia: Ayuda a los vendedores a priorizar esfuerzos y acelera el cierre de ventas.
- Optimización: Permite detectar cuellos de botella y mejorar el rendimiento del equipo.



CONEXIÓN CON KPI'S

ACCIÓN

- 1 Responder rápido
- 2 Dar seguimiento
- 3 Diagnosticar bien
- 4 Vender complementos
- 5 Postventa

KPI IMPACTADO

Tiempo de respuesta

% de oportunidades activas

Tasa de cierre

Ticket promedio

NPS = Net Promoter Score
(Índice de Recomendación del Cliente)

GRACIAS

"TU POTENCIAL ES INFINITO, ATRÉVETE A
EXPLORARLO."