

MÉTODO SELL IT®

MÓDULO I

APRENDE A CONSTRUIR VALOR Y DEFENDER TU PRECIO

*10 pasos para
diferenciarte de la
competencia*

ON LINE (en directo)

www.metodosellit.com

Más de **30 años de experiencia** y
más de **80 técnicas y herramientas**
te esperan



PRESENTACIÓN

El mercado del siglo XXI es cada vez más exigente y más infiel. Ha cambiado más en los últimos 5 años que en los 15 anteriores. La competencia es más feroz. Demanda vendedores altamente cualificados para enfrentarse a este escenario. Es por ello que nace el Método Sell it.

El vendedor debe poseer competencias que le diferencien, no solo a él, sino también a su marca. Cada vez existe más competencia; más intrusismo; más ruido y menos diferenciación. En este escenario, el vendedor es el factor determinante. Capacitarlo atendiendo no solo al neocórtex, sino también a los otros dos cerebros, es un deber no atacado en los procesos formativos. Somos seres humanos, y como tales, debemos aprender a trabajar, en el orden y proporción adecuados, nuestros tres cerebros: reptiliano, límbico y racional.

Este Módulo recoge - en más de 200 dispositivas - todas las herramientas que un vendedor necesita conocer para convertirse en un profesional de alto rendimiento.

La capacidad de influir en los alumnos es una característica que debe poseer todo formador. Es un factor que poseo al ser un vendedor en activo. Para aportar credibilidad a mi perfil, he sido premiado 10 veces por las multinacionales Procter & Gamble y Sutter Professional entre más de 350 vendedores.

Una vez finalizada la formación, empieza el trabajo con las 10 carpetas. Trabajo cuyo objetivo es capitalizar la inversión que la empresa ha realizado con la formación.

He desarrollado un método -El Método SELL it!®- que reúne los métodos más eficientes en la consecución de resultados que emplean los mejores vendedores del mundo:



- Método SPIN Selling (preguntas que venden)
- Método del Vendedor Desafiante (construir valor)
- Método AIDA adaptado al siglo XXI
- Método de Venta Consultiva Híbrido
- Discursos de primera extraídos de los mejores oradores de la historia.

Llevo aplicándolos desde hace más de 25 años con resultados contrastados. A través de este método consigo crear una tensión narrativa en la visita que saca a el cliente de su zona de confort y le descubre información nueva a la par que genera interés y deseo. Para generar interés y deseo, me baso en el sesgo negativo del cerebro y en el trabajo del proceso de decisión del cliente.

El Método SELL it! ®abarca además PNL, Metodología DISC, Storytelling, técnicas de cierre y argumentación de objeciones entre otros. Lo combino con psicología positiva aplicada, ya que lo que sucede en la mente del vendedor determinará sus resultados.

Trabajar el optimismo y disolver creencias limitantes del vendedor actuarán como una palanca sobre la que sostendrá su crecimiento.

El Método SELL it! ®abarca el proceso de ventas en su totalidad, desde la fase previa a la visita (PRE), la fase dentro (IN) y la fase posterior (POS), todo ello con una secuencia de 10 pasos. Seguirlos, te abrirá muchas posibilidades de cierre.

En entornos tan complejos como el actual, con el cliente cada vez más exigente, más informado, menos fiel y más cansado, ya no es suficiente con funcionar como en el pasado; ya no es suficiente aplicar un solo tipo de método, sino que es preciso formarse continuamente e integrar los que se ha demostrado ser más eficaces.

OBJETIVOS

- 1.- Dotar al vendedor de una **estructura y guion** en su visita de ventas para saber en qué momento usar las distintas técnicas que contiene el método de la manera más eficaz para conseguir el cierre.
- 2.- **Conocer el proceso de venta en su totalidad**, desde las fases de la venta hasta el método consultivo híbrido.
- 3.- **Aprender a utilizar el lenguaje en términos de beneficios para el cliente**, o lo que es lo mismo, a traducir nuestras características en beneficios y estos en ventajas competitivas (Modelo CEBV).
- 4.- **Saber identificar los distintos tipos de perfiles conductuales de nuestros compradores** a través de la metodología DISC de William Moulton Martson, para ser más eficientes en nuestro proceso de comunicación e influencia.
- 5.- **Aprender a utilizar el Lenguaje no Verbal** en nuestras visitas para sintonizar con nuestros clientes y para alinearlos con nuestro lenguaje verbal. El objetivo es transmitir confianza.
- 6.- **Profundizar en el manejo de las objeciones**; tipología, veracidad, lenguaje y cómo rebatirlas.
- 7.- Facilitar el uso de las **técnicas de cierre** más poderosas.
- 8.- Dotar al vendedor de los recursos y herramientas necesarios para construir **relaciones comerciales a largo plazo**.
- 9.- Introducirles en el **arte de realizar preguntas** que venden.
- 10.- Remarcar **la importancia de saber contar historias** para impactar de manera más eficiente en el cerebro límbico.
- 11.- Convertirse en un vendedor profesional que se diferencie de los demás.
12. **Sentar las bases** en la elaboración de un proceso comercial sólido.

2. Argumentación de beneficios; Modelo CEBV.

(Características-Emociones- Beneficios- Ventajas).

En este Módulo remarco la importancia de hablar en nuestro discurso de ventas en clave de emociones y beneficios. Es una iniciación a las más de 40 técnicas de storytelling, que enseño en el segundo módulo, para llegar al cerebro que toma las decisiones de compra: el cerebro límbico.

3. Tratamiento de objeciones: identificación objeciones falsas.

A través de los accesos oculares del Sistema VAK aprenderemos a identificar cuándo una objeción es verdadera o falsa y aprenderemos la **regla de los 7 pasos** para aprender a rebatir las objeciones. A su vez aprenderemos a expresarnos en el lenguaje correcto.

4. Cómo generar rapport en las visitas: Modelo VAK, Modelo DISC.

✓ **Metodología DISC**

A través del estilo de comunicación de nuestro cliente así como de su personalidad – Dominante, Influenciador, Cumplidor de normas y Sensible) aprenderemos a **adaptar nuestro mensaje de ventas a los 4 distintos perfiles conductuales que presentan nuestros clientes**. Saber identificar y “leer” al cliente nada más entrar por la puerta nos da una gran ventaja.

✓ **Test DISC.**

Realizarán un test en papel para conocerse mejor y saber cómo pueden adaptar su comunicación a la forma que prefiere nuestro cliente.

✓ **Lenguaje no verbal:** Cómo utilizarlo en nuestras visitas de venta

Junto con los diferentes tipos de personalidad de los compradores con los que estemos, aprenderemos también un lenguaje muy poderoso que complementa al DISC: el Lenguaje No Verbal.

Conoceremos todos los factores que harán que te alejes o acerques al cierre tales como:

- ✓ Cómo saludar
- ✓ Regla 10/5
- ✓ Cómo hablar: velocidad, volumen, tono y puntos de inflexión para hacer especial hincapié en determinadas fases de mi discurso de ventas.
- ✓ Lenguaje proxémico: aprenderemos a sentarnos de manera correcta, a estimular el hemisferio racional o emocional del cliente según la fase de la presentación del método en la que nos encontremos, a guardar distancias de seguridad en función de los perfiles con los que estemos.
- ✓ Sabremos también cómo respirar, cómo sentarnos en mesas circulares, cómo permanecer de pie, etc.

5. Venta consultiva: Las 6 fases.

En este apartado **aprenderemos a hacer preguntas**, y realizaré una introducción a las 5 poderosas preguntas del Método SPIN Selling. Si queremos vender deberemos conocer a nuestro cliente, **contra más información tengamos de nuestro prospecto más preparados estaremos para acercarnos a él y conseguir el cierre.**

6. Caminando hacia el cierre: Fases de la venta, descripción e importancia de cada una de las 6 fases. **27 técnicas poderosas de cierre.**

7. Fundamentos del Storytelling de ventas

En este apartado les introduciré al arte de contar historias según dos tipos diferentes de Storytelling: el de ventas y el Data Storytelling.

Esta temática se encuentra encardinada e integrada con las metodologías y con los distintos ámbitos del conocimiento que contiene el Método Sell It ®

Se desarrolla ampliamente en el módulo avanzado.

8. Ventas a corto plazo Vs Ventas a largo plazo

No son iguales y cada una de ellas debe ser tratada de forma diferente. Vender a largo de la misma manera a como lo hacemos a corto conduce al fracaso más estrepitoso. Para conseguir que tu mensaje de ventas perdure deberás ser capaz de trabajar los dos hemisferios: el racional y el emocional. El racional deberemos trabajarlo más en ventas a largo plazo. Aquí aprenderemos a diferenciarlo.

9. Fórmula del Valor Diferencial

Para diluir el efecto precio deberemos ser capaces de añadir valor de manera constante, valor diferencial con el que no nos puedan comparar. Tenerlo claro es un gran avance hacia la diferenciación.

10. Precio Vs Valor

Aprenderemos a construir valor a través de una poderosa secuencia de 10 pasos que nos acercará al cierre. Así no competiremos en la liga de los baratos sino en la liga de los que aportan valor. No competiremos por precio y fidelizaremos a nuestros clientes, con lo que las ventas cruzadas aumentarán.

TESTIMONIALES

“¡Más que una formación, lo definiría como realizar un viaje por el mundo de las ventas, con un amplio abanico de técnicas a aplicar dependiendo del momento, la persona, el sector, el entorno, que nos van a permitir disfrutar de cada momento, celebrando los logros, cohesionando equipos y llegando a nuestro destino con éxito!! ¿Qué más se puede pedir?”

Isabel Bonmati, Directora de Personas en CLAVEI

“Recomiendo encarecidamente la formación en el método que imparte Iosu. Es mis más de 25 años de experiencia en ventas, es la formación más completa que he recibido en mi vida. Lo más importante, es su orientación práctica. Aplicando el método estoy consiguiendo cuentas cada vez más importantes”

Alejandro García Sepúlveda, Jefe de Ventas Securitas Seguridad España

“Iosu, con tu energía, talento e ilusión, nos has hecho vibrar. Sinceramente nos has demostrado que, lo imposible en ventas, es simplemente una excusa. Gracias por enseñarnos a disfrutar y a creer más en el magnífico trabajo de vender”

Gerard García, Director de Compras en ILERFRED

*“La formación que nos ha impartido Iosu al equipo de ventas de HispaVista ha sido de gran utilidad en nuestra aproximación comercial. Es un curso muy completo, que aborda las ventas con una visión global y práctica, que creo es importante entender y finalmente terminar dominando con la práctica.
¡Muy recomendable!”*

Unai Elosegui, CEO Hispavista

“Tras cursar el Método Sell it, soy mucho mejor profesional”

Joxi Azurmendi, Jefe de Ventas GH CRANES España y Portugal

“La formación del Método Sell it debería enseñarse en el IESE”

Jose Antonio Espinosa, CEO Seinsa Corpotation

“Iosu, tu experiencia en calle, te convierte en el mejor y más completo formador que me he cruzado en mi vida.”

Manuel Estevez, Director Comercial Macro copia

“Energía, vitalidad, alegría, innovación y pasión por la ventas. Tuve el placer de asistir a una de sus formaciones y leer una de sus obras “Optitud”. Es de lo más gratificante, útil y enriquecedor ya no sólo para las ventas sino para la “vida” de cualquier persona. Es información veraz, reveladora, incuestionable, que transformará a quien se anime a descubrirla e, irremediablemente, te hará mejor persona. ¡Gracias Iosu! “

Manuel Rial Amado, Director General Seguridade A1

“Eres el mejor formador que he tenido en mi vida”

Javier Laguna, Ejecutivo Grandes Cuentas ORION

“Iosu combina muy bien dos aspectos muy interesantes desde el punto de vista formativo: conoce muy bien la realidad del mundo comercial y sabe comunicarla de manera didáctica, amena y atractiva a diversos perfiles de personas”

Pablo Martínez Aguado, Vicerector de Comunicación de la Universidad de Navarra

“Tuve el placer de participar y formarme en el taller de ventas impartido por Iosu, ha sido iun verdadero lujo contar con su profesionalidad, entusiasmo y experiencia en el campo de las ventas! Gracias a su facilidad para transmitir, llegar a las personas y comunicar fue un curso realmente inspirador”

Leyre Cordón, Directora de Marketing de Bodegas Piedemonte

“Iosu es un excelente formador. Su manera de transmitir conocimiento con alegría, humor, dinamismo, y energía es única, y te llega con fuerza. Desde luego que cuando hace sus cursos, no me los pierdo.”

Juan Manuel Garro, Presidente Lacturale

“Tras la formación recibida por Iosu, sales por la puerta pensando que serás capaz de vender cualquier producto a cualquier persona, por poco receptiva que esta esté”

Amaya Villanueva, Gerente Asociación de Comercios del Ensanche

“La formación de Iosu sobre inteligencia comercial fue tremendamente reveladora. Toda una serie de pautas y principios que cualquier actividad comercial debe tener en cuenta para una acción excelente. Y no debemos olvidarnos de que todos vendemos, no sólo los comerciales, y tanto en nuestro desempeño profesional como en nuestra vida personal. Gracias a Iosu por compartir su profundo conocimiento y dilatada experiencia”

Emilio Rubio, Gerente de TRACASA

DURACIÓN

12h

INCLUYE

Todo el material formativo impartido en cada uno de los dos módulos: más de 200 slides y vídeos.

FORMATO ON LINE

- 6 sesiones de formación de 2 horas (una sesión por semana)

GRUPO LINKEDIN

Tendrás acceso al Grupo Método Sell It en LinkedIn donde se continuará la formación sin cargo para el alumno.

En Gorraiz, a 10 de Abril de 2024