

# TÉCNICA DE VENTAS

**EL VENDEDOR**

**Y**

**SU CLIENTE**

# INTELIGENCIA EMOCIONAL

## Definición

La inteligencia Emocional se refiere a la capacidad de reconocer nuestros propios sentimientos y los ajenos, de motivarnos y de manejar bien las emociones.

Autor: Goleman Daniel

**[www.rrhh-web.com](http://www.rrhh-web.com)**

# Aptitudes emocionales básicas

- ❖ Conocimiento de uno mismo.
  - ❖ Autorregulación.
  - ❖ Motivación.
- ❖ Habilidades Sociales.

**[www.rrhh-web.com](http://www.rrhh-web.com)**

# VENDEDOR

## APTITUDES

Capacidad de aprovechar toda enseñanza, capacitación o experiencia en un determinado ámbito de desempeño

## ACTITUDES

Estado de disposición psicológica, adquirida y organizada a través de la propia experiencia, que incita al individuo a reaccionar de una manera característica frente a determinadas personas, objetos o situaciones”

**[www.rrhh-web.com](http://www.rrhh-web.com)**

# EL PERFIL DEL VENDEDOR

- Capacidad de diversificación.
- Esfuerzo.
- Entusiasmo y ambición.
- Seguridad personal.
- Agilidad en la decisión.
- Dedicación a las relaciones sociales.
- Trabajo en equipo.
- Capacidad de planificación.
- Agresividad.
- Necesidad de reglas.

**[www.rrhh-web.com](http://www.rrhh-web.com)**

# QUALIDADES DEL VENDEADOR

- Apariencia.
- Salud.
- Inteligencia.
- Modales.

**[www.rrhh-web.com](http://www.rrhh-web.com)**

# Vendedor vs. vendedor profesional.

Orientado  
al producto



Vendedor  
Capacitado

**Vendedor  
Profesional**

Vendedor  
Débil

Vendedor  
Comprensivo



Orientado  
al Cliente

**[www.rrhh-web.com](http://www.rrhh-web.com)**

# Estilos de Personalidades

Orientado  
hacia  
a la persona



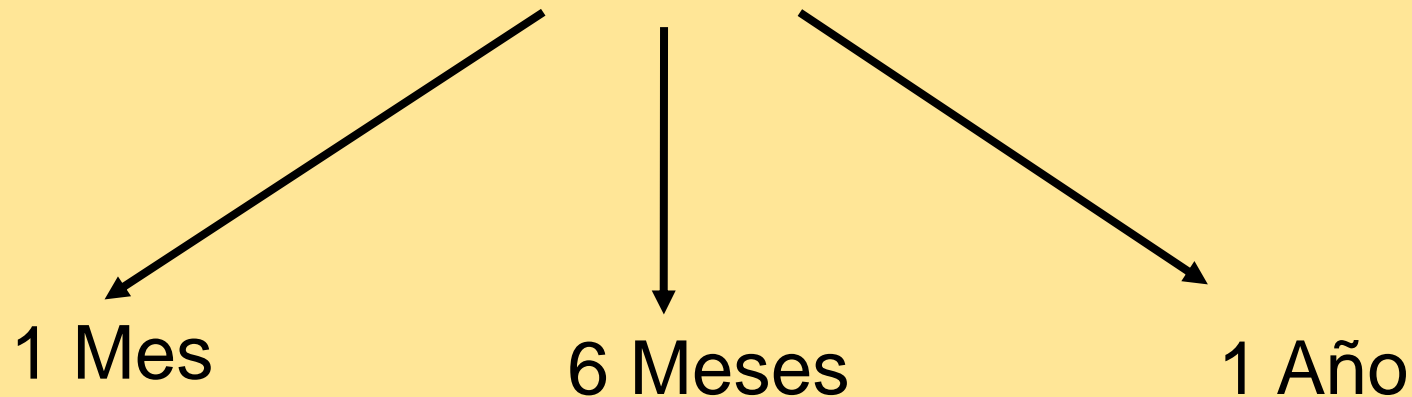
Orientado  
hacia  
a la tarea

[www.rrhh-web.com](http://www.rrhh-web.com)



# Productividad en las ventas

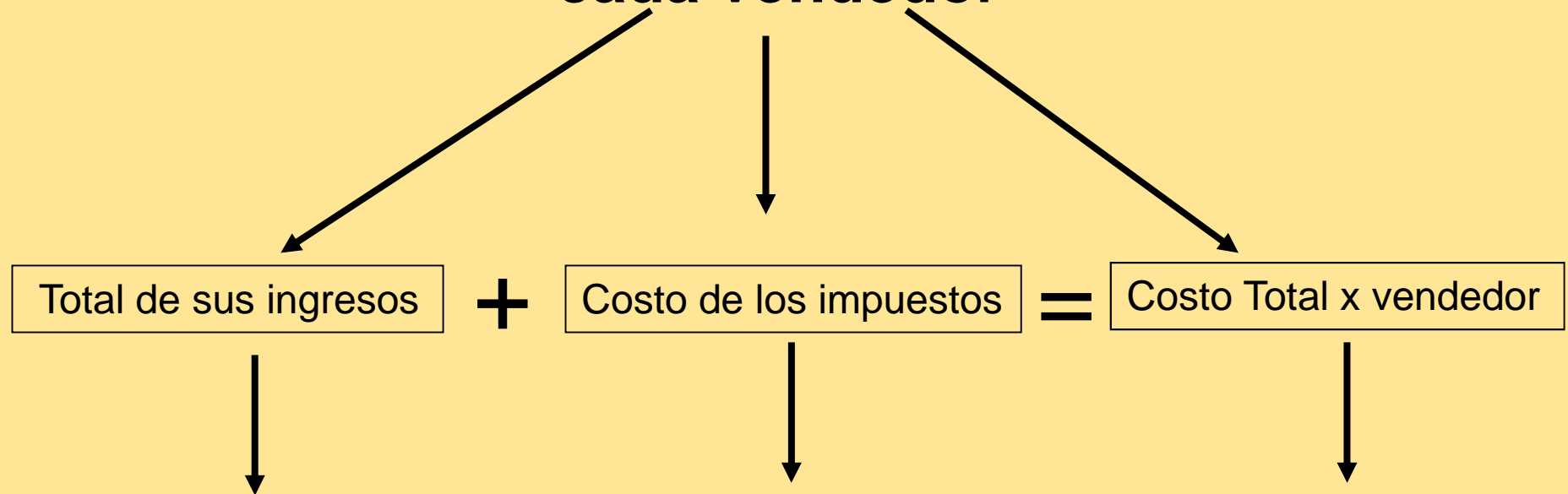
**1) Elija un plazo.**



**[www.rrhh-web.com](http://www.rrhh-web.com)**

# Productividad en las ventas

## 2) Trabaje individualmente con las cifras de cada vendedor



Ej: Un mes \$ 2000

Ingreso total por 20 ventas

Ej: Un mes \$ 400

Jubilación, Seguros, etc.

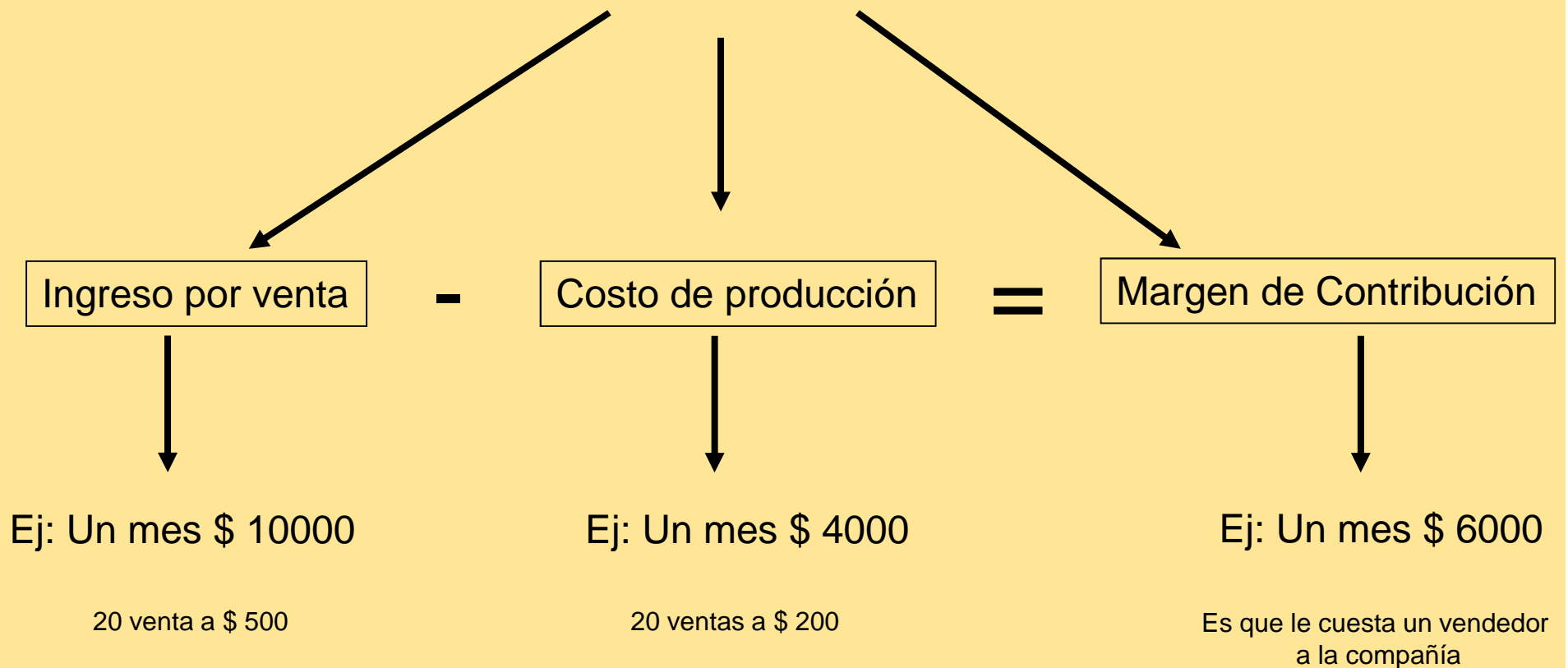
Ej: Un mes \$ 2400

Es que le cuesta un vendedor a la compañía

[www.rrhh-web.com](http://www.rrhh-web.com)

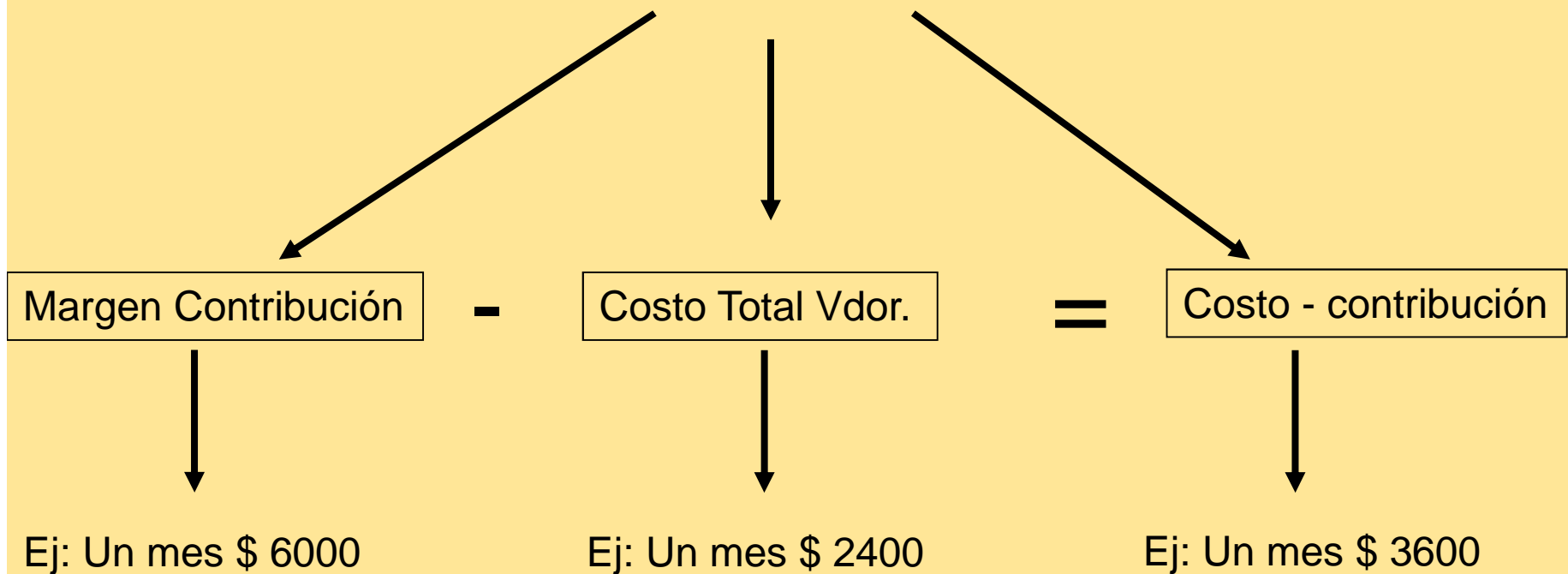
# Productividad en las ventas

## 3) Calcule el margen de contribución



# Productividad en las ventas

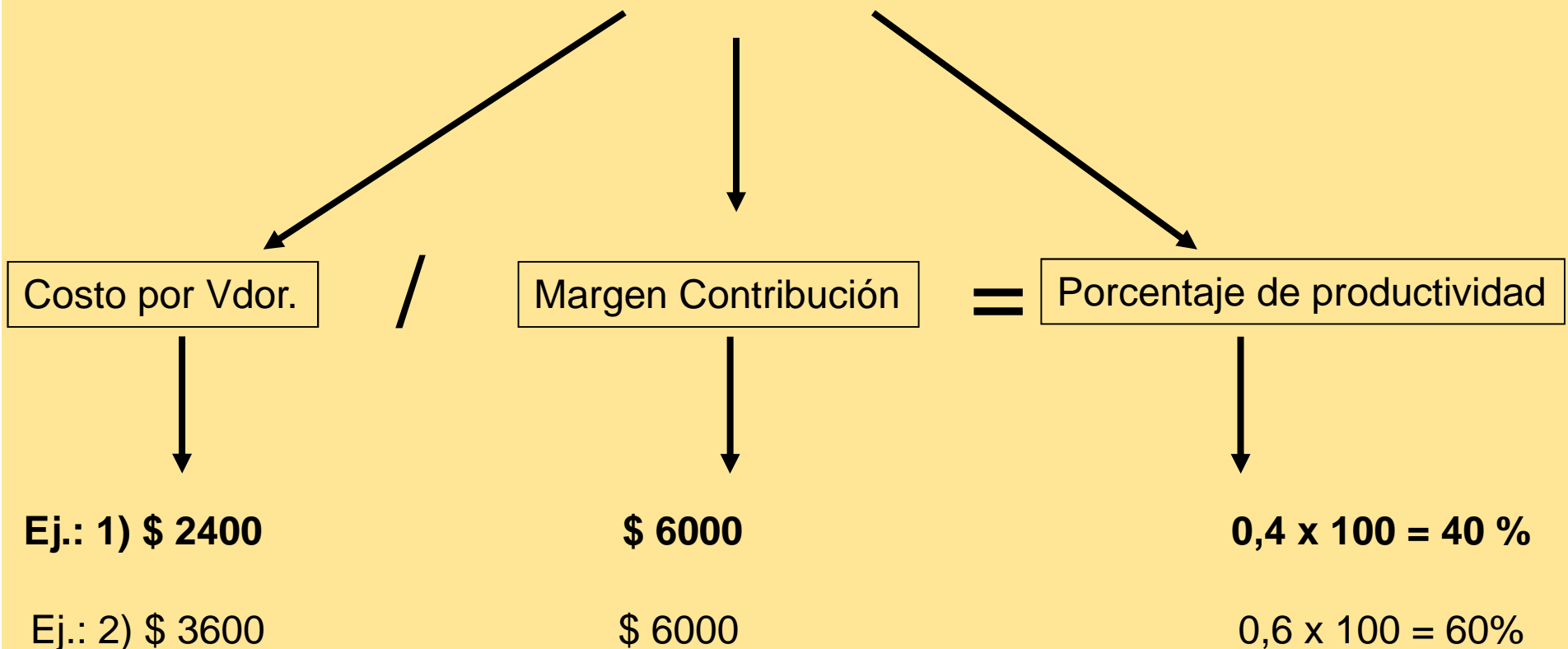
## 4) Calcule el costo-contribución.



[www.rrhh-web.com](http://www.rrhh-web.com)

# Productividad en las ventas

## 5) Finalmente obtenga el porcentaje de productividad



Supongamos mayores  
costos, por hijos o viáticos

[www.rrhh-web.com](http://www.rrhh-web.com)

Si deseas bajar esta presentación en formato PDF o si quieres conocer más sobre el tema de ventas, recursos humanos, mercadeo y gerencia estratégica, visita la página:

**[www.rrhh-web.com](http://www.rrhh-web.com)**

