



Vendiendo en tiempos de Covid19

Alejandro García
Director, Sales & Regional Offices
CTS

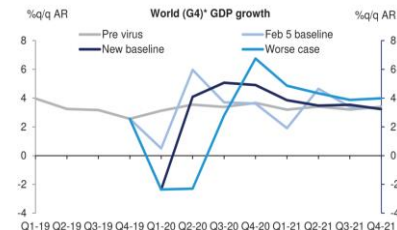
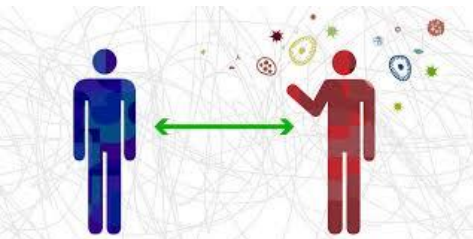
2 de Abril 2020

Naturaleza Humana



Empecemos hablando de la naturaleza humana y lo que está pasando en la economía

- ✓ ¿Incertidumbre, miedo, histeria?
- ✓ Estamos experimentando cosas que **nunca antes** habíamos visto
- ✓ Distanciamiento social



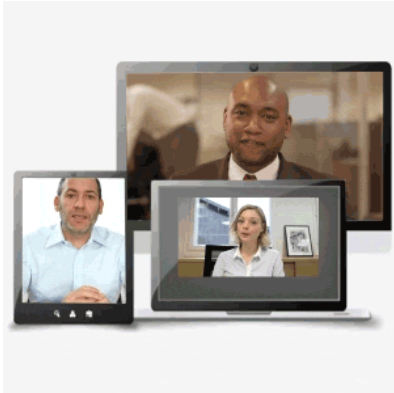
Sales Disruption



Conventional wisdom holds that “no one buys a million-dollar solution over the phone.”

- ✓ El avance de la situación del COVID-19 globalmente impulsa a muchas organizaciones a recortar los viajes y las reuniones, adoptando políticas de distanciamiento social.
- ✓ Entonces, ¿Qué sucede cuando las reuniones 1 a 1 no son posibles?
- ✓ Los compradores, fuertemente influenciados por sus experiencias de compra aumentaron rápidamente sus expectativas para los vendedores en los últimos años.

Cambiar la perspectiva



- ✓ Crear razones empresariales válidas para las reuniones virtuales.
- ✓ ¿Qué va a aprender el cliente?
- ✓ ¿Qué experiencia puedes ofrecer a tus clientes y prospectos a medida que remodelan sus negocios en respuesta al COVID-19?

**Piensa en cómo puedes ayudarlos y aportar ideas,
no en cómo les vendes algo.**

Belief Cycle



Ejemplo *negativo* del ciclo en ventas



Creencia

Necesitas diferenciarte en precio, tal vez hasta tengas que ser más barato que la competencia.



Comportamiento

Llevas muy temprano el precio hacia bajo para crear interés.



Relaciones

Prospectos o clientes te ven como un “Commodity”.



Resultados

Márgenes deteriorados



Ejemplo *positivo* del ciclo en ventas



Creencia

Conoces, dominas y **confías** en el valor de tu producto/servicio.



Comportamiento

Llevas a la mesa tu propuesta de valor posicionando lo que necesitas en esa negociación



Relaciones

Prospectos o clientes te conocen por tus fortalezas y diferenciadores.



Resultados

Mayores oportunidades de cierres y márgenes sanos



¿Cómo funciona el ciclo en la situación actual?



Creencia

Se están creando con la información de medios, empleadores, clientes y organizaciones.

Comportamiento

Éstas creencias están determinando nuestras acciones - ¿Parálisis? ¿Lentitud?

Relaciones

Podemos y estamos influenciando las actuales y las nuevas

Resultados

Pueden afectarse por el resto del año y quizás hasta el siguiente.

Competencia



¿Qué está haciendo su competencia ahora?

Dejando de prospectar
Dejando de dar seguimientos
Dejando de informar
Dejando de cerrar
Abandono de las relaciones comerciales
¿Todas las anteriores?

¿Parálisis?

Contracción



Muchas empresas se están contrayendo

Definición: Cuando el aire se contracta, la temperatura cae, las moléculas se mueven más lento, **tomando menos espacio.**

Tus competidores están tomando menos espacio en tú universo de ventas, lo que permite que peleemos menos por tener mayor atención de nuestros prospectos.

Expansión



¿Qué debemos de hacer justo ahora?

Definición: Cuando el aire se calienta, las moléculas comienzan a vibrar y chocar entre ellas, incrementando el espacio alrededor de cada una.

A medida de que incrementamos nuestra actividad, incrementamos la energía y **tomamos mayor espacio que el de nuestros competidores.**

8 cosas que debemos de hacer *¡Ahora!*



- 1. Actividad en masa**, mínimo el doble de lo que se hace normalmente.
- 2. Rediseña tu contenido de ventas**, Mejora, adapta, usa la tecnología.
- 3. Crece y aprovecha tus redes**, mapea a tus clientes, conoce a tus prospectos, usa la redes sociales, expande tu alcance de comunicar.

8 cosas que debemos de hacer *¡Ahora!*



4. Se una fuente “confiable” en cómo puedes ayudarlos en éstos tiempos

5. Piensa nuevamente en dónde los vendedores invierten su tiempo

6. Maximiza las tecnologías disponibles, se diferente

8 cosas que debemos de hacer *¡Ahora!*

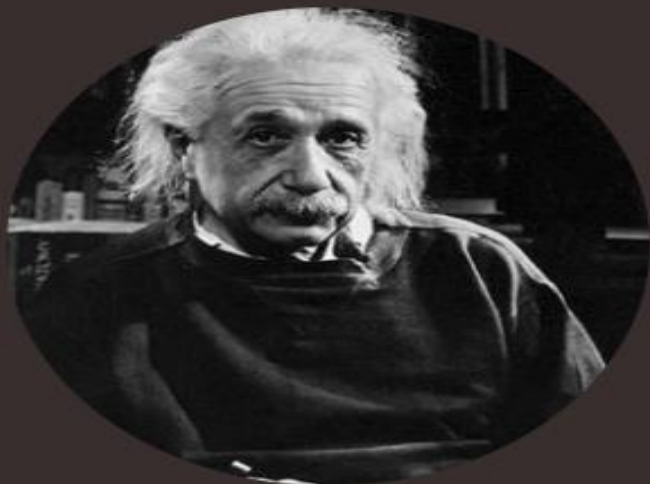


7. Comunicación constante, llamadas, correos, newsletters, social media

8. Pide referencias o presentaciones - ¿CÓMO? ¿Ahora?

Belief Cycle





“

En los momentos de crisis, sólo la
imaginación es más importante que el
conocimiento.
— Albert Einstein —

”



**Gracias por
acompañarnos**

Comentarios:

algarcia@cts.mx



alexgarciab

Vendiendo en tiempos de
Covid19

Alejandro García
Director, Sales & Regional Offices
CTS

2 de Abril 2020