

EL CONCEPTO DE  
**PROCESO**  
DE **VENTAS**  
PARA TU NEGOCIO

EL CONCEPTO DE  
**PROCESO**  
DE **VENTAS**  
PARA TU NEGOCIO

# ANTES DE TODO, **MIL GRACIAS**

Primero que nada, a USTEDES, por haberse tomado el tiempo de estar acá  
y luego, por supuesto, a todo el equipo del  
**CENTRO EUROPEO DE EMPRESAS E INNOVACIÓN DE ELCHE.**

# Joel Pinto Romero

Ayudo a mis clientes a aumentar sus ventas  
construyendo **Estrategias Personalizadas**  
a partir del desarrollo de **Procesos Comerciales**.



# ACLARATORIA

Nada de CHARLAS  
MAGISTRALES. Mucha  
colaboración y participación.

EL CONCEPTO DE  
**PROCESO**  
DE **VENTAS**  
PARA TU NEGOCIO

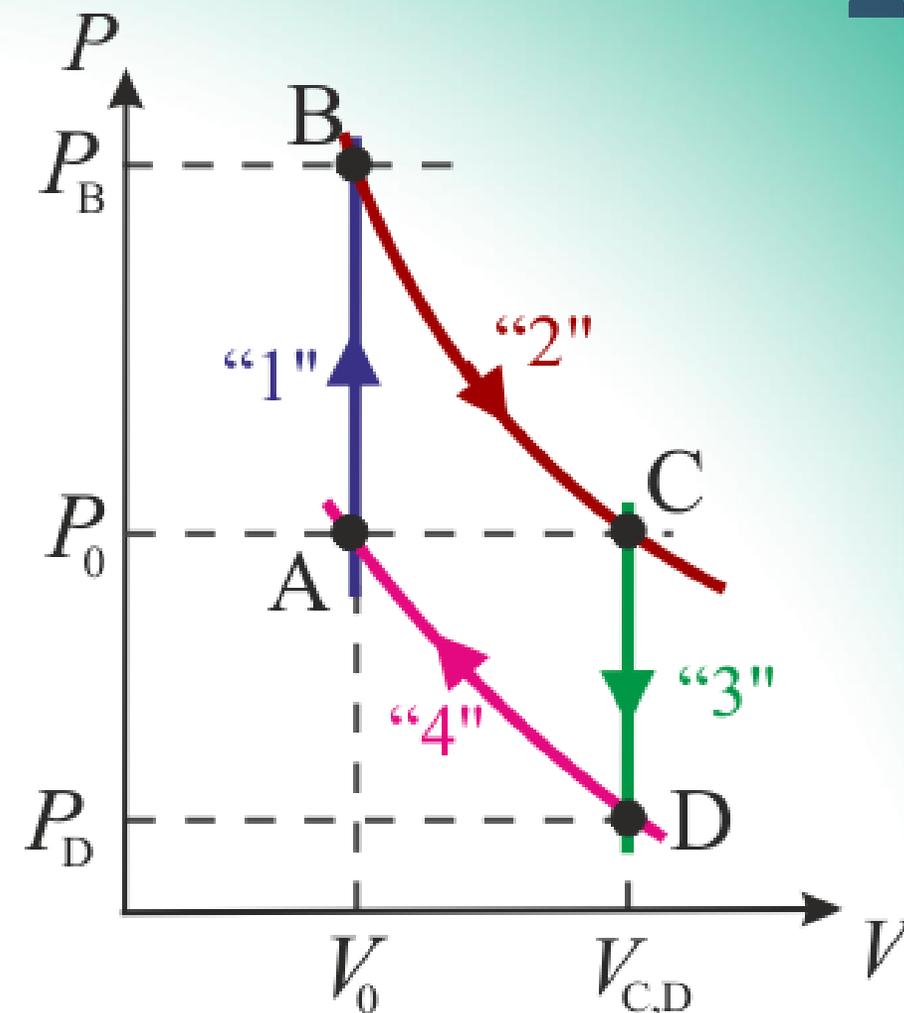


# OBJETIVO A LOGRAR

**UNO SÓLO:** Mejorar tu **RENDIMIENTO DE VENTAS** incorporando el concepto de **PROCESO** a la gestión comercial que haces de tu negocio diariamente.



# ¿QUÉ ENTENDEMOS POR **PROCESO**?

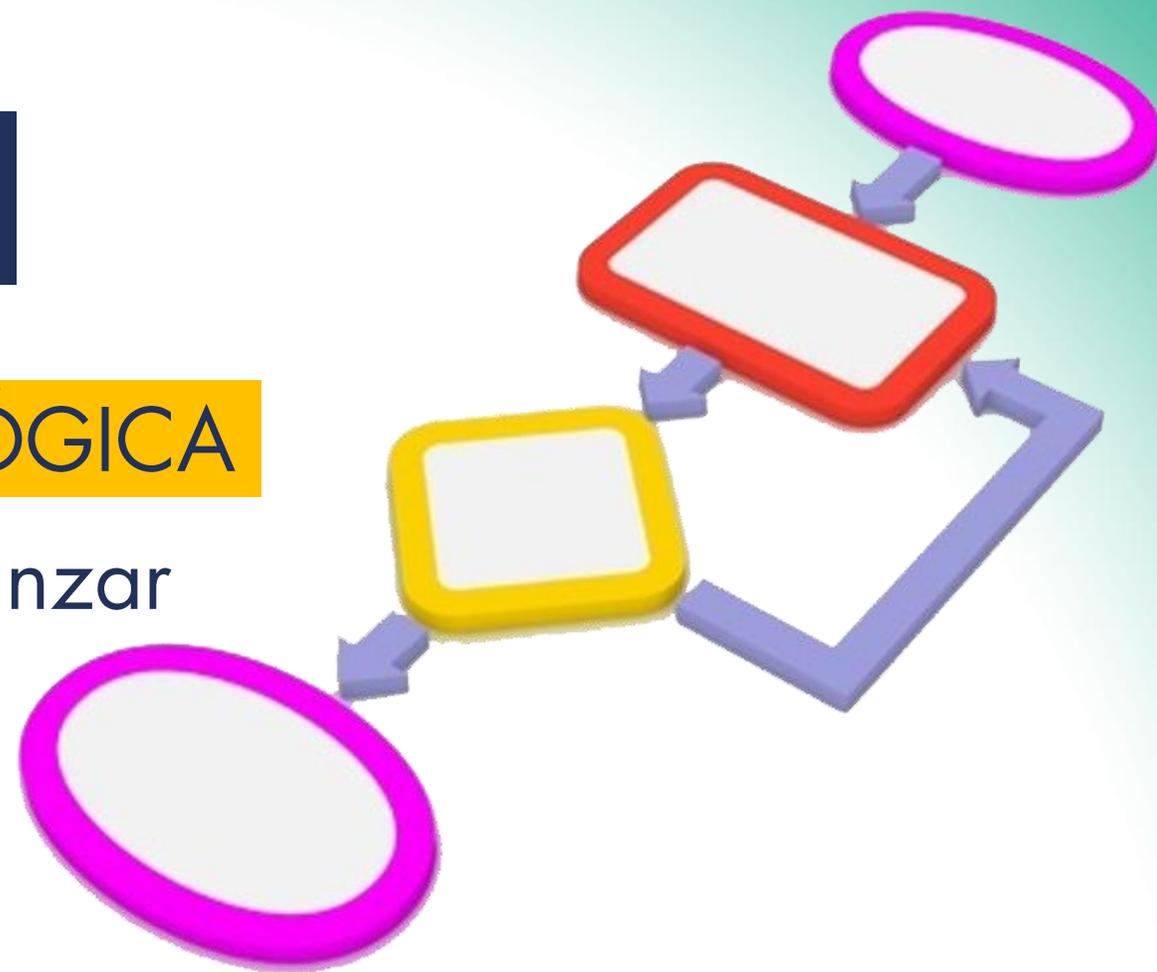


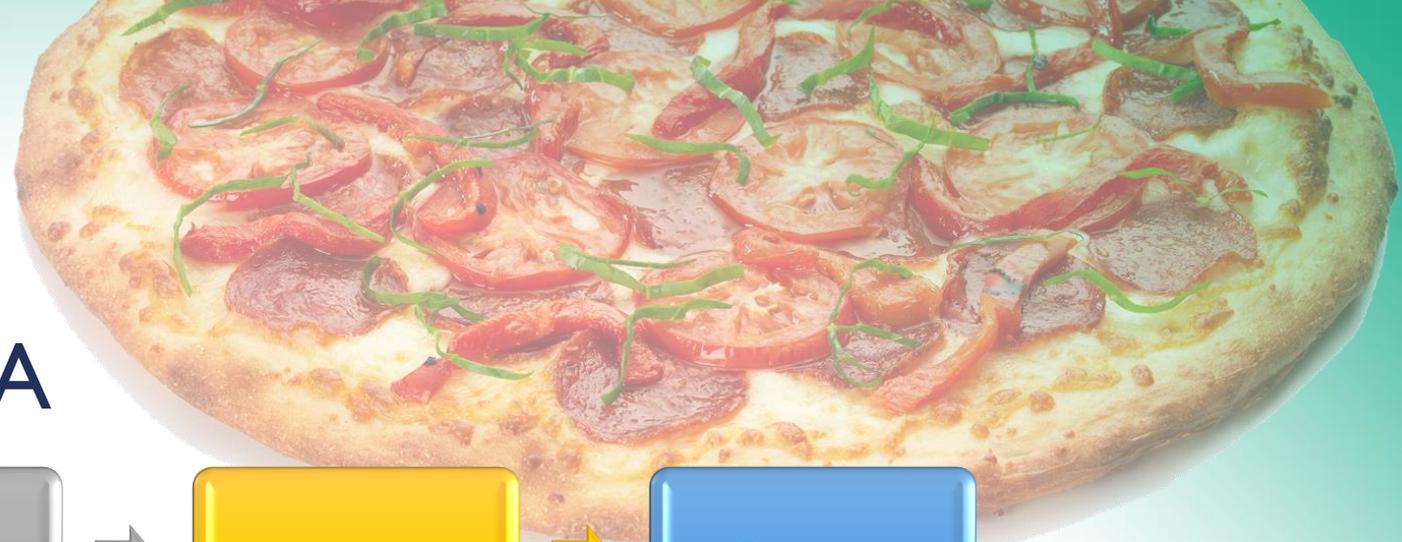


# ¿EXISTEN **PROCESOS** EN NUESTRO **DÍA A DÍA?**

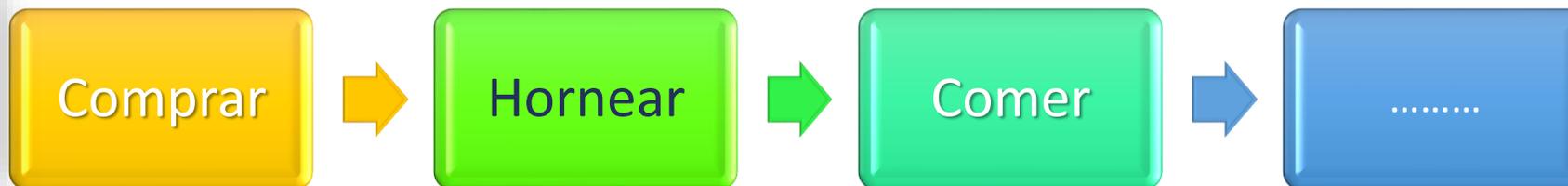
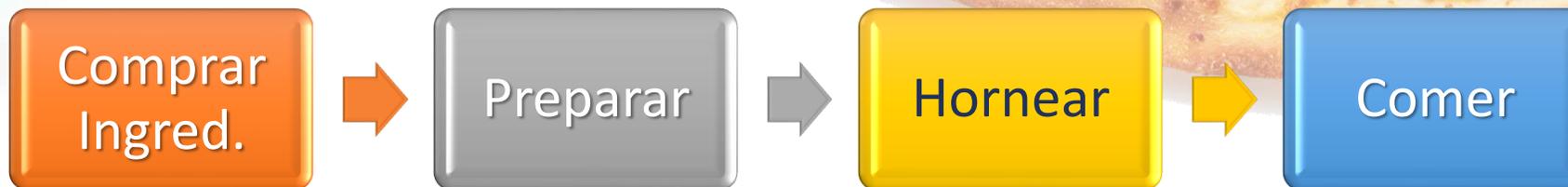
# DEFINICIÓN:

RAE: Toda **SECUENCIA LÓGICA**  
de pasos que permiten alcanzar  
un **OBJETIVO ESPECÍFICO.**





## COCINEMOS UNA



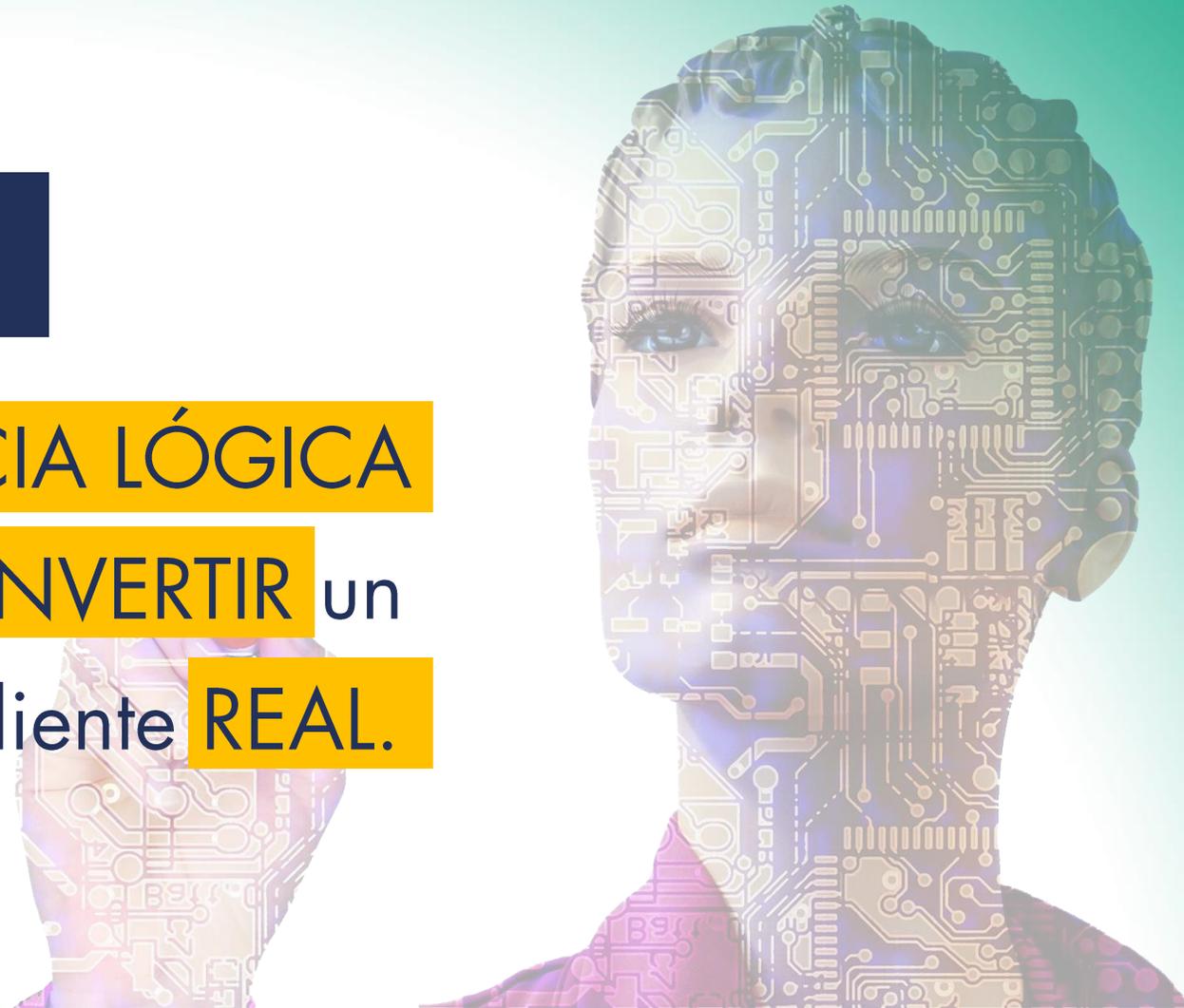
¿SABES UNA COSA GRACIOSA?

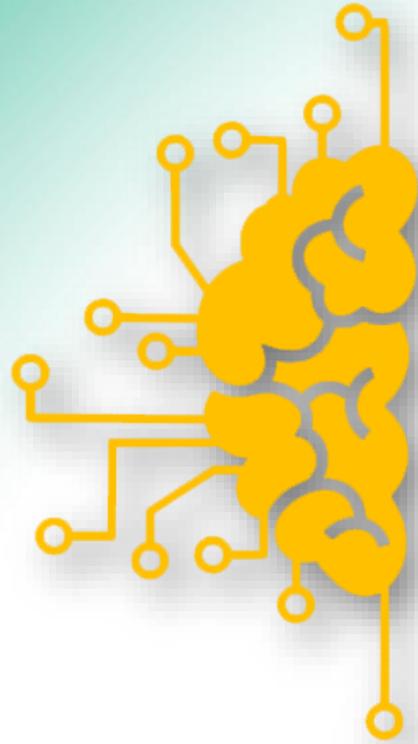
# ¿QUÉ ENTENDEMOS POR **PROCESO** DE VENTAS?



# DEFINICIÓN:

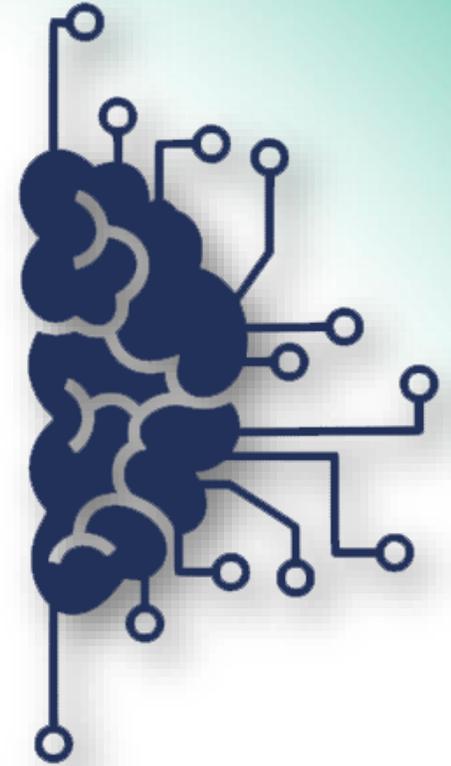
**CONSENSO:** SECUENCIA LÓGICA  
de pasos que permiten **CONVERTIR** un  
cliente **POTENCIAL** en un cliente **REAL**.





¿POR QUÉ DECIMOS QUE ES

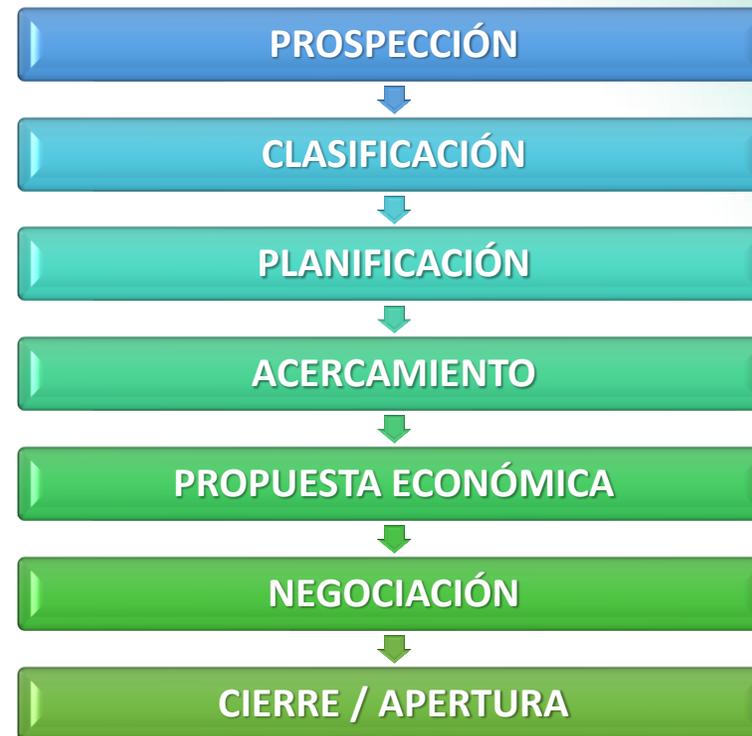
**LÓGICA?**



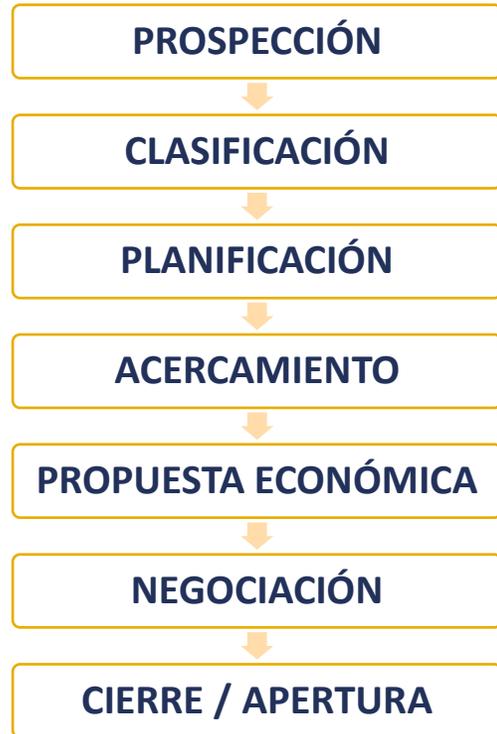
# PROCESO COMERCIAL



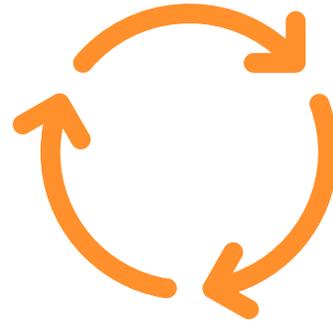
# PROCESO DE VENTAS



# MIENTRAS TÚ ESTÁS **VENDIENDO**



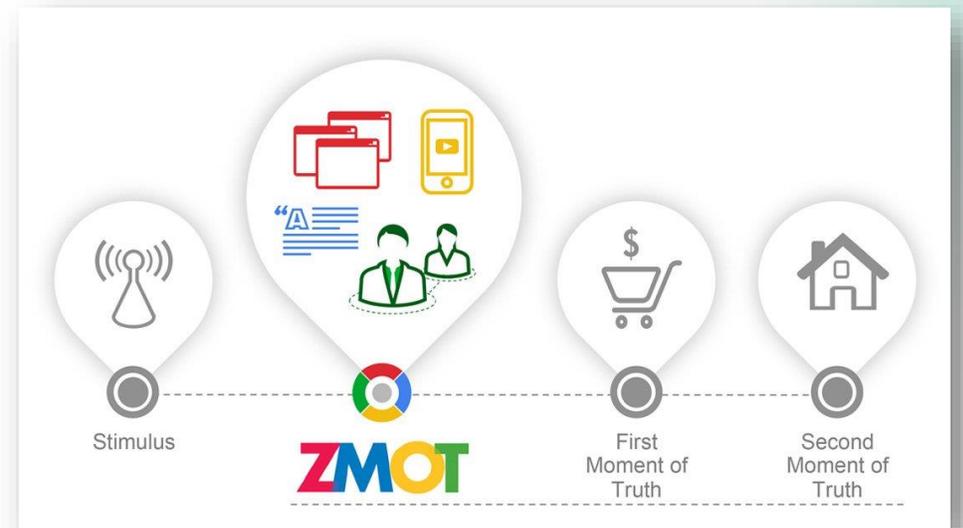
# TU CLIENTE ESTA **COMPRANDO**



**VIAJE DE COMPRA**



**ANONIMATO**





¿EXISTE UN  
**PROCESO**  
DE **VENTAS**  
EN EL NEGOCIO  
**LOCAL?**



¿QUÉ PASA CUANDO  
**TU CLIENTE**  
ENTRA POR LA  
**PUERTA?**



ANTES



DURANTE



DESPUÉS



## ¿CÓMO SACARLE EL MEJOR **PROVECHO?**

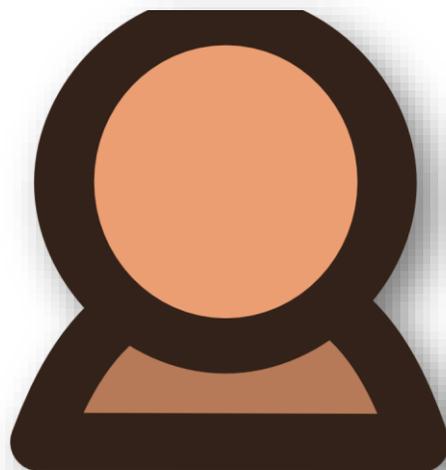
- ENTENDER TU ROL DURANTE EL **ACERCAMIENTO.**
- ACTITUD **PROACTIVA** HACIA LA **PROSPECCIÓN.**
- LA IMPORTANCIA DE LA **FIDELIZACIÓN.**

# FINALMENTE

- Entender que existen **AMBOS PROCESOS.**
- Se relacionan **PROFUNDAMENTE.**
- Requieren actuaciones **COHERENTES.**
- No cruzarse de brazos.
- **PROACTIVIDAD.**



# RESOLVIENDO TUS DUDAS



**¡GRACIAS  
NUEVAMENTE!**

**OFERTA ESPECIAL DE HOY:**

**UNA HORA** de consultoría **GRATUITA**  
para todo persona / empresa que quiera hacer una revisión  
de su **PROCESO DE VENTAS.**

[joel@joelpintoromero.com](mailto:joel@joelpintoromero.com)

EL CONCEPTO DE  
**PROCESO**  
DE **VENTAS**  
PARA TU NEGOCIO



[wa.link/lgzxth](https://wa.link/lgzxth)