

CUADERNO DE TRABAJO

REINVÉNTATE se creativo

www.ventasmagneticasconpnl.com

Abre tu mente y rétate a ti mismo a pensar y actuar diferente.

te proponemos trabajar en el modelo TRIPLE "A" para construir tu mejor versión comercial de manera eficiente y efectiva. Sigue las instrucciones a continuación y disfruta desarrollando estrategias espectaculares.

MODELO TRIPLE "A" PARA REINVENTARTE

ANALIZA
LO QUE FUNCIONÓ Y LO QUE NO FUNCIONÓ

ANALIZA
TUS NÚMEROS Y TU ESTRATEGIA

ANALIZA
ACTIVIDADES PARA REINVENTARTE

www.ventasmagneticasconpnl.com

TAREA 1

ANALIZA LO QUE FUNCIONÓ Y LO QUE NO FUNCIONÓ

Piensa en los pasos de la venta PRIPAC y escribe las estrategias y acciones que realizas exitosamente por ejemplo: buenos cierres, buenas relaciones, manejo de objeciones, etc.

Y a continuación escribe todo lo que crees que no ha resultado correctamente. Trata de ser lo más específico posible y selecciona aquellas cosas que más valor agreguen a tu mejoramiento.



TAREA 1

ANALIZA LO QUE FUNCIONÓ Y LO QUE NO FUNCIONÓ

LO QUE FUNCIONÓ



TAREA 1

ANALIZA
LO QUE FUNCIONÓ Y LO QUE NO FUNCIONÓ

LO QUE NO FUNCIONÓ



TAREA 2

ANALIZA TUS NÚMEROS Y TU ESTRATEGIA

“Lo que no se mide, no se puede mejorar”. Un vendedor o líder que conoce sus números y cifras, podrá tomar decisiones que mejoren los resultados y estrategias.

Cuéntanos cómo estas analizando tus números y cuáles son las estrategias que vas a plantearte para mejorar esas cifras.

Por ejemplo: A diario reviso el número de llamadas realizadas, el número de citas conseguidas y el número de cierre de ventas, esos son tres de mis indicadores más importantes.

Semanalmente, reviso el porcentaje de cumplimiento de mis números y comparo mi crecimiento en ventas todos los meses.



www.ventasmagneticasconpnl.com

TAREA 2

ANALIZA TUS NÚMEROS Y TU ESTRATEGIA

En primer lugar escribe cuáles son los números que mides periódicamente en tu gestión comercial o los que te gustaría empezar a controlar, esos serán tus indicadores comerciales.

INDICADORES

EJEMPLO: Número de llamadas realizadas a la semana.

TAREA 2

ANALIZA TUS NÚMEROS Y TU ESTRATEGIA

Ahora haz una tabla comparando los número de los tres últimos meses. Y en la última columna escribe (Crecimiento o Decrecimiento), dependiendo de tus resultados.

INDICADOR	MES 1	MES 2	MES 3	Crecimiento o Decrecimiento
Núm. de llamadas	35	37	42	CRECIMIENTO
Núm. De visitas	15	9	7	DECRECIMIENTO

TAREA 2

ANALIZA TUS NÚMEROS Y TU ESTRATEGIA

Finalmente escribe estrategias para conseguir mejorar esos indicadores en los siguientes 3 meses y escribe en qué porcentaje te gustaría crecer.

Estrategia 1

INDICADOR:

PORCENTAJE DE CRECIMIENTO:

_____ %

Estrategia:

www.ventasmagneticasconpnl.com

TAREA 2

ANALIZA TUS NÚMEROS Y TU ESTRATEGIA

Estrategia 2

INDICADOR:

PORCENTAJE DE CRECIMIENTO:

_____ %

Estrategia:

www.ventasmagneticasconpnl.com

TAREA 2

ANALIZA TUS NÚMEROS Y TU ESTRATEGIA

Estrategia 3

INDICADOR:

PORCENTAJE DE CRECIMIENTO:

_____ %

Estrategia:

www.ventasmagneticasconpnl.com

TAREA 3

ANALIZA ACTIVIDADES PARA REINVENTARTE

Para terminar, te invito a que definas tu nuevo plan de acción para reinventarte como un vendedor exitoso. Utiliza la información de este módulo tanto en los tool box como en los flash videos.

En esta ocasión tienes que postear tu plan de acción en el grupo de FACEBOOK y el plan de acción que reciba más LIKES recibirá un premio sorpresa. Recuerda que todo este trabajo tiene que potencializar tu **marca personal**.



www.ventasmagneticasconpnl.com

TAREA 3

1. Escribe tu plan de acción para reinventarte como vendedor o líder comercial.



2. Cuéntanos cómo tu plan de acción mejora tu marca personal



3. Postea tu plan en el grupo de facebook y consigue el mayor número de likes.



www.ventasmagneticasconpnl.com

TAREA 3

ANALIZA ACTIVIDADES PARA REINVENTARTE

RECUERDA LAS HERRAMIENTAS

SEIS SOMBREROS PARA PENSAR

SOMBRERO BLANCO

SOMBRERO ROJO

SOMBRERO NEGRO

SOMBRERO AMARILLO

SOMBRERO VERDE

SOMBRERO AZUL



www.ventasmagneticasconpnl.com

TAREA 3

ANALIZA ACTIVIDADES PARA REINVENTARTE

RECUERDA LAS HERRAMIENTAS

PENSAMIENTO LATERAL

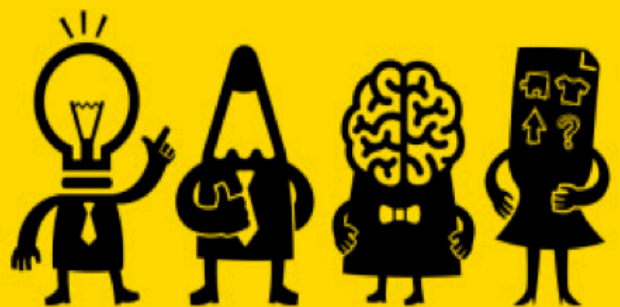
HERRAMIENTAS DE PENSAMIENTO LATERAL

 **El foco**

 **La provocación**

 **El movimiento**

 **El fraccionamiento**



www.ventasmagneticasconpnl.com

TAREA 3

ANALIZA ACTIVIDADES PARA REINVENTARTE

RECUERDA LAS HERRAMIENTAS

DIFERENCIÁNDOTE

5 PASOS PARA DISEÑAR TU MARCA PERSONAL

PORPÓSITO

METAS

POSICIONAMIENTO PERSONAL

PLAN DE ACCIÓN

HÁBITOS



www.ventasmagneticasconpnl.com