

Las Pymes juegan un papel fundamental en la economía de nuestro país, al lograr su profesionalización, nos beneficiamos todos. Nuestro objetivo como Grupo Nuwek es hacer que las empresas aumenten sus ventas y así lograr impulsar la economía regional.

Bienvenido a las Neuroventas y a las Estrategias de Negocio

Es un placer que nos acompañes al Taller en Zoom, queremos que te lleves un gran valor en conocimiento y pronto nos puedas unir a nuestros entrenamientos de venta y profesionalizar tu fuerza de ventas. En este taller vas a:

- Ver la importancia de sumar la fuerza de ventas con las estrategias de negocio
 - Aprender a aterrizar las Neuroventas a tu industria
 - Desarrollar un Pitch de ventas en 3 minutos
 - La diferencia entre vender más y ganar más
 - Estrategias para dividir el esfuerzo de vender y crecer tu negocio
- Así que comencemos.

¿Porqué vender más? ¿Qué tan importante es la venta?

<p>Para nosotros, la venta es un ejercicio de beneficio social, impulsa al desarrollo gracias a que nos permite sobrevivir día a día, pagar nuestra educación, cuidar de nuestro cuerpo, ir al gimnasio, pagar nuestros viajes, comer, comprar un auto, adquirir ropa, el playstation, la televisión, remodelar la casa, hacernos de un nuevo celular, ponerle crédito, tener la app para administrarnos mejor o simplemente para tener nuestro home office o home schooling muy cómodamente. Y para lograr esto, adquirimos todos estos bienes y servicios con proveedores, quien a su vez, podrán hacer lo mismo si ellos tienen ingresos.</p> <p>Para nosotros, las ventas en Grupo Nuwek, son el principio de un efecto domino. Por eso creamos talleres y capacitaciones para ti.</p>	Y tu, ¿Porqué estás en las ventas?
	Y tu, ¿Qué meta tienes a corto y mediano plazo?

Ahora que tienes claro tu porqué y has dibujado un horizonte claro, te ayudaremos a conseguirlo.

La Fuerza y la Inteligencia

Las Ventas y la Estrategias son 2 lados de la misma moneda, deben convivir juntas en toda empresa y negocio. Las ventas son la fuerza, entre más ventas tengas más ingresos obtendrás, y por otro lado, hay que saber como gastar, invertir, conseguir los mejores clientes y dividir el esfuerzo en varios equipos, de manera que no solo vendas más, sino ganes más.

La Ventas como el **Box**

Ring 1vs1
Esfuerzo constante (échale ganas)
¿Cuántos rounds aguantas sin cansarte?
Si tu no te subes, nadie más lo hará



Las ventas se miden por el tamaño de tu esfuerzo y cuánto aguantas en el ring.

Los Golpes que van Directo al Hígado, Las Neuroventas

Las famosas neuroventas son el resultado de varios experimentos, descubrimientos y ejercicios para entender cómo funciona el cerebro humano cuando se le estimula a imágenes, palabras, movimientos, tonos de voz, música y más, que se registran en las neurociencias. Es Jurgen Klaric quien toma los resultados y amplía los experimentos hasta llegar a 10 conceptos que provocan acciones en el ser humano para garantizar las dos supervivencias: la física y la existencial.

La aplicación de este conocimiento puede aplicarse desde la era de las cavernas hasta la actualidad sin ningún problema, basta con entenderlas para comenzar a aplicarlas en tu negocio.

Racional	Límbico	Reptil
<u>RAZÓN Y LENGUAJE</u>	<u>EMOCIONES</u>	<u>SUPERVIVENCIA</u>

	¿Qué marca lo ocupa?	¿Cuáles son los 3 principales tuyos?	¿Cómo se aplica en mi negocio?
Poder Dominación	Ford / Tesla		
Reto Reconocimiento	Nike		
Placer Satisfacción	Hoteles Placer		
Control Orden	Software		
Familia Herencia	Bimbo Coca - Cola		
Exploración Descubrimiento	Comex Harley Davidson		
Trascendencia Sobrevivencia del gen	Inmobiliarias / Cemex		
Pertenencia Aceptación Social	Starbucks Harley Davidson	Artesanias Mexicanas MEXIANITA	
Libertad Autonomía	Agencias de Viajes		
Seguridad Protección	GNP / MTY		

La Ventas como el **Tennis**

¡ Gastos !
No dejan de llegar
A veces son grandes sorpresas
No puedes dejar de jugar, es como el box



No solo se trata de ganar dinero, sino de cuánto te quedes.

La Ventas como el Fútbol

Distribuir el esfuerzo con el equipo - Marketing - Prospección - Cierres - Fidelización
Aumenta los balones dentro
Encuentra que balón gana más Encuentra que balón más rápido Encuentra que balón acompaña Encuentra los balones sorpresa



Las Estrategias van Aquí

Aquí vienen las estrategias, es necesario que juntemos la fuerza de ventas con formas de prospectar mejor, vender los productos con mejor ganancia, fidelizar y vender más al mismo cliente.

Estrategias	¿Qué se debe tomar en cuenta?
Financiera	¿Qué producto tiene mejor ganancia? ¿Cuál se vende más fácil? ¿Qué productos son por temporada? ¿Qué productos acompañan a otros? ¿Cuáles son de recompra natural?
Prospección	¿Cómo llegan los clientes? ¿Dónde busco más clientes? ¿Cómo mido la calidad de prospectos? ¿Tengo filtros de interés? ¿Reconozco el avatar correcto de clientes? ¿Cuánto tiempo pasa para cerrar un cliente? ¿Cuántas visitas necesito para despertar la necesidad? ¿Cuánto me cuesta la adquisición de clientes?
Lanzamiento	¿Qué producto es de atracción Low Ticket? ¿Cómo acerco la promoción? ¿Tengo F-O-D-A de precios? ¿Qué tan rápido es la implementación del servicio/producto? ¿Me permite prospectar de nuevo? ¿Genero base de datos? ¿Tengo promociones de Crossselling y Upselling?
Fidelización y Recompra	¿Cómo consigo que los clientes queden satisfechos? ¿Qué mas le puedo vender al mismo cliente? ¿Cuándo es un momento adecuado para venderle de nuevo? ¿Cómo le pido una recomendación? ¿Quienes deben de hacer este esfuerzo? ¿Cómo mido el desempeño?

10 datos importantes de Grupo Nuwek

1. Somos una empresa consultora especializada en el área comercial desde hace 3.5 años.
2. Hemos trabajado con más de 245 empresas y empresarios en 32 sectores diferentes.
3. Los giros más “extraños” han sido venta de servicios Funerarios y Tecnología Militar para seguridad de gobierno.

4. El resultado más notorio ha sido que una empresa vendió 3.3 millones de pesos en los primeros 6 meses.
5. El resultado que nos hace sentir orgullosos, fue capacitar a una vendedora de seguros, madre soltera de bajos recursos quien ahora factura 3.6 MDP al año y se mudó a Cancún a vivir con su hija.
6. Los directores de **Grupo Nuwek** son líderes estatales de Toastmasters International en Hidalgo, organización internacional de oratoria y liderazgo.
7. Antes de crear **Grupo Nuwek** los socios trabajaron creando planes de negocios como asesores de Incubadoras en la Ciudad de México y gerentes de producción y calidad. Conocemos de procesos y gestión administrativa.
8. Los capacitadores se han preparado en Programación Neurolingüística en PNL MÉXICO, Diplomados en alta dirección en IEU Puebla, Maestría en Administración IEU Puebla, Negociación y Ventas en escuela de ventas desde Miami, USA.
9. Colaboramos con universidades locales como ITESM Hidalgo, UPMH y en alianza con la Secretaria de Desarrollo Económico Municipal durante 3 años para capacitar y preparar emprendedores.
10. Creemos que las ventas son el corazón de la economía y el inicio de oportunidades sociales. Si sabes vender, mueves el mundo.

“Las ventas no son una simple competencia de productos o servicios, son un principio de relación humana y estrategia.”

Carlos Acosta

“Si quieres un resultado inmediato, genera relaciones a largo plazo.”

Estrella Infante