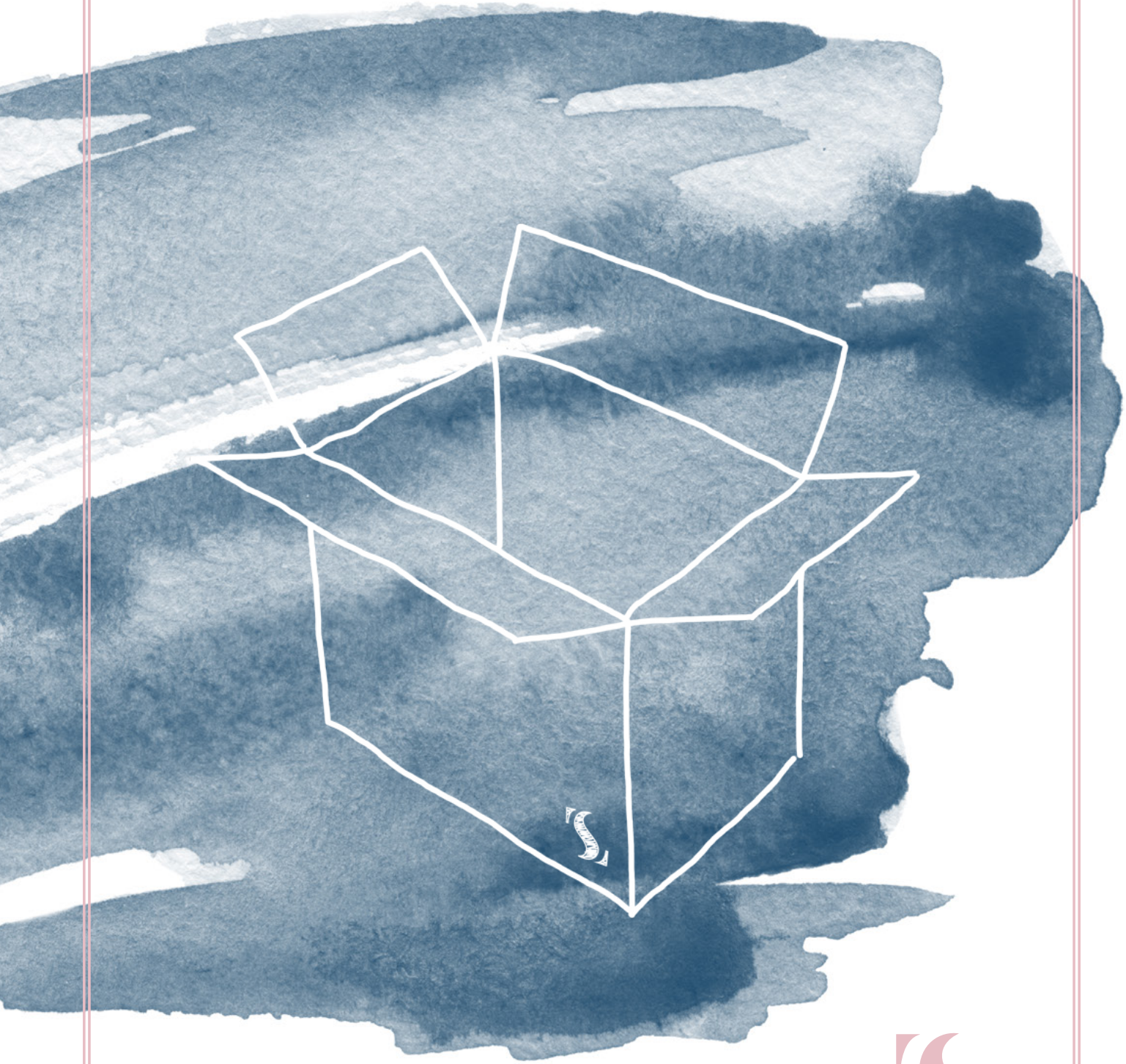
Conscious Sale



Las personas emprendedoras nos enfrentamos a un reto para el que no nos habíamos preparado:

vender nuestros productos

Las personas encargadas de dirigir equipos de venta se encuentran con un entorno **cambiante, digitalizado y globalizado** en el que dotar a sus equipos de herramientas que les ayuden a competir **es crucial**. La venta ha evolucionado y seguir utilizando técnicas del siglo pasado no da ningún resultado y solo aporta frustración.

Este manual se ha desarrollado basándonse en enfoques adaptados al **nuevo entorno** provenientes de países que lideran el área de la consultoría comercial como Estados Unidos o centro Europa. Está basado en la perspectiva de que vender no es una competición, ni una guerra sino todo lo contrario.

Se trata de **escuchar, comprender, empatizar y colaborar** con la clientela para llegar a una solución conjunta. Si tienes una pequeña empresa, eres comercial o si diriges un equipo de ventas, este manual te ayudará:

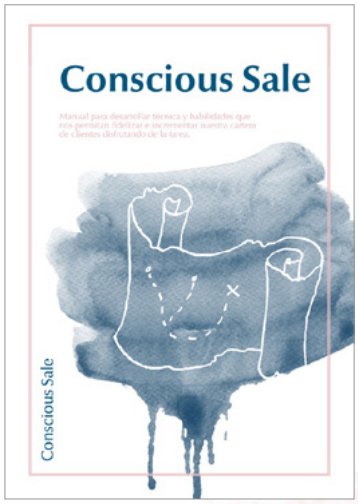
1. A moverte eficazmente en este nuevo escenario y a acercarte a la venta con confianza y disfrutándolo, siendo consciente de que **la labor comercial es una cuestión exigente, emocional y compleja**, que debes ir dominando poco a poco a través del aprendizaje experiencial.

2. A desarrollar un **plan comercial**. Desde la definición de la estrategia al propio proceso de ventas: cómo empezar un primer contacto a cómo priorizar, plantear propuestas y negociar un cierre de venta. Para ello, en el manual podrás encontrar las herramientas que te facilitarán **ponerte en acción de forma creativa**.

3. En tu día a día comercial, aportando metodología y forma de "hacer" sobre cuestiones como **negociación, tratamiento de objeciones o llamadas de primer contacto**.

Te recomiendo que dediques una semana a realizar los ejercicios y prácticas de cada capítulo. No se trata de leer rápido sino de **reflexionar, comprender e incorporar nuevos hábitos**, con el fin de mejorar tu labor comercial.

/índice


Conscious Sale
Conscious Sale

Porque
la intención
es más importante que la técnica
Conscious Sale
01

Sobrevolando el espacio:
Estrategia
comercial
Conscious Sale
02

Sobre el terreno:
Planificación
Conscious Sale
03

Haciendo el camino:
Procedimientos
Conscious Sale
04

Equipamiento de viaje:
Habilidades
comerciales
Conscious Sale
05

Llegando al destino:
La negociación
Conscious Sale
06

Sostenibilidad
a lago plazo
Conscious Sale
07