



BOLETÍN DÍA A DÍA CON LA CÁMARA

Edición 214
Abril 20 de 2018



PRESENTÓ A SUS AFILIADOS :
**NEUROVENTAS, VENTAS INTELIGENTES
PARA CLIENTES IRRACIONALES**



Con una asistencia de 263 personas de 73 empresas y con un tema de interés para todos nuestros afiliados, la Cámara de Comercio de Cartago realizó la noche del miércoles el primer Tertuliano de este 2018.

**APOYAMOS
EL DESARROLLO
Y PROMOVEMOS LA
COMPETITIVIDAD
EMPRESARIAL**

www.camaracartago.org

Una mezcla de conocimiento con anécdotas divertidas fue lo que realizó el capacitador, Carlos Hugo Gómez González, para llevar a la práctica el tema de Neuroventas.

Qué es vender, tendencias en ventas, cambios culturales en el ambiente comercial, comportamiento del ser humano y tips para aplicar a la hora de vender, hizo parte del contenido tratado en Tertuliando.



APOYAMOS
EL DESARROLLO
Y PROMOVEMOS LA
COMPETITIVIDAD
EMPRESARIAL

www.camaracartago.org



Conocimientos para ser un excelente vendedor

- ¿Conoces tu mercado?
- ¿Conoces qué participación de mercado tiene tu empresa?
- ¿Conoces en qué segmento hay oportunidades de negocio?
- ¿Conoces tus competencias? ¿Tus fortalezas y debilidades?
- ¿Conoces tus productos y servicios? ¿Conoces las características y beneficios de tus productos?



WIRK CONSULTING
work with innovation

CARLOS HUGO GÓMEZ GONZÁLEZ – chugomez@wirkconsulting.com - 300 608 4513

APOYAMOS
EL DESARROLLO
Y PROMOVEMOS LA
COMPETITIVIDAD
EMPRESARIAL

www.camaracartago.org

HOMBRES - MUJERES



- Al hombre se le debe vender totalmente diferente que a la mujer, el hombre busca practicidad, usabilidad y productos que lo hagan sentir inteligente, servicios que hagan despertar el cerebro “reptil”, todo aquello que le de supervivencia, dominación y placer.
- Al venderle a la mujer con técnicas de Neuroventas debe ser muy metódico y ofrecerle muchas opciones para comparar y también ayudarle a tomar la decisión alagándola, haciéndola sentir bien, pero sobre todo con mucha sinceridad.
- Recuerde que las personas compran por “Miedos” por cubrir unos vacíos emocionales que buscan suplir con productos o servicios.
- “Hoy hay que vender, sin vender”. Lleve a sus clientes a ambientes diferente a los procesos de venta tradicional.



WIRK CONSULTING
work with innovation

CARLOS HUGO GÓMEZ GONZÁLEZ – chugomez@wirkconsulting.com - 300 608 4513

APOYAMOS
EL DESARROLLO
Y PROMOVEMOS LA
COMPETITIVIDAD
EMPRESARIAL

www.camaracartago.org

HOMBRES



- Al hombre véndale placer: se debe ofrecer a los hombres productos que le den placer, status y alegría, esto hará más fácil el proceso de venta con ellos.
- Despierte en el hombre atención, emoción y recordación; esto ayudará enormemente a tomar la decisión de compra.
- Use los 5 sentidos para venderle: el hombre compra usabilidad, practicidad; necesita de tocar, oler y probar.
- Los hombres son visuales y táctiles: necesitan estar cómodos para comprar. Él no compra estética y belleza, compra comodidad.
- Al hombre háblele 3 veces menos que si le estuviera vendiendo a una mujer. Él usa en un día la mitad de las palabras que una mujer.



WIRK CONSULTING
work with innovation

CARLOS HUGO GÓMEZ GONZÁLEZ – chugomez@wirkconsulting.com - 300 608 4513

APOYAMOS
EL DESARROLLO
Y PROMOVEMOS LA
COMPETITIVIDAD
EMPRESARIAL

www.camaracartago.org

MUJERES



- Deja hablar a la mujer: Ella habla un promedio de 16 mil palabras al día, es por eso que si le estás vendiendo es bueno que le permitas expresar todos sus puntos de vista de su producto o servicio.
- La mujer compra sueños; a ella le encanta que le vendan con historias, sueños y metáforas.
- La mujer quiere ser única; ofrézcale modelos únicos e irrepetibles, ella quiere caminar por la calle con algo que nadie tenga ni se repita.
- A la mujer háblele 3 veces más que si le estuviera vendiendo a un hombre.
- Las mujeres son muy sofisticadas para comprar; se le debe mostrar detalles, colores, formas y ofrecerle muchos modelos, así se convence más.



WIRK CONSULTING
work with innovation

CARLOS HUGO GÓMEZ GONZÁLEZ – chugomez@wirkconsulting.com - 300 608 4513

APOYAMOS
EL DESARROLLO
Y PROMOVEMOS LA
COMPETITIVIDAD
EMPRESARIAL

www.camaracartago.org



Busca que nuestros afiliados tengan un sitio de esparcimiento, el cual les permita fortalecer sus competencias y prepararse desde el ser, y a la vez sea un espacio donde todos interactúen.

A quienes no pudieron asistir en esta ocasión, los invitamos para que se programen para el próximo encuentro que viene cargado de mucho aprendizaje y experiencias.

APOYAMOS
EL DESARROLLO
Y PROMOVEMOS LA
COMPETITIVIDAD
EMPRESARIAL

www.camaracartago.org