

0.0

Comentarios (0)

Joaquín Caraballo Mister Ventas

Sevilla, España
Conferencista | Capacitador | Docente

País de residencia: España

Nacionalidad: España

Idiomas: Español

Áreas de conocimiento

Cómo vender a la mente, Cómo evitar la objeciones, Felicidad en Ventas, El arte de caer bien en ventas, La entrevista ventas perfecta, Neuroventas para inmobiliarias, Neuroventas para Aseguradoras, Neuroventas para Laboratorios Farmaceúticos, Persuadir en lugar de Vender. El camino del éxito, Motivación y Ventas.

Descripción del perfil

Llevo más de 40 años en Ventas y me encanta enseñar a equipos de ventas lo que he aprendido En 2 vertientes: - Habilidades duras (el trabajo en sí) y - Habilidades blandas (la mentalidad) Me puedes contratar para:? ? - Conferencias? motivacionales de ALTO IMPACTO -Cursos? y Talleres de Ventas En Libérate de las PREOCUPACIONES, cuento que tenía, al mismos tiempo, una hija bulimica, un hijo que soportaba Bullying y otro que se llevaba fatal con sus hermanos Y era Director comercial de un empresa con mucho éxito y en plena expansión internacional ¿Cómo pude hacerlo? ¿Cómo podía soportar el drama y tener éxitos en los negocios? ¿Qué hábitos, pautas y trucos mentales hacía detener mis pensamientos? ¿Qué hacía para acudir cada día al trabajo motivado y feliz? La conferencia de "LIBÉRATE DE LAS PREOCUPACIONES Y SUPERA TU POTENCIAL EN EL TRABAJO" hacen que tu equipo consiga: 1- Ideas claras de cómo funciona la mente cuando elabora pensamientos negativos 2- Tips para controlarlos 3- Hábitos para desarrollar la atención y ser más eficientes 4- Pautas para saber actuar cuando tengan un bajón emocional 5- Trucos para aumentar su autoestima y que les afecten poco las contrariedades. O talleres de ventas, de 4 horas: "Cómo AGILIZAR el proceso de los CIERRES de VENTAS para que el cliente NO te haga "GHOSTING", que hacen que tu equipo EVITE el: -Hablamos la semana que viene, llámame -Pasame tu oferta por email y te contesto -Lo tiene que ver la junta y te decimos algo PASAN MESES Y TUS VENDEDORES NO TERMINAN DE CERRAR EL ACUERDO

Conferencias, Cursos o Talleres

Neuroventas

Flexible

Hay empresas con buenos productos o servicios, pero que no son capaces de introducirlos en el mercado. Hay buenos vendedores, pero que no saben cambiar la resistencia de sus clientes a cambiar de proveedor. Otras veces la marca de tu competencia está tan metida en el subconsciente de tus clientes, que no puedes hacer que cambie o comparta tus productos o servicios. Por eso hacer falta aprender a vender a la mente, no al cliente.

Neuroventas para Inmobiliarias (Real Estate)

Flexible

¿Vendemos lo suficiente para alcanzar nuestros objetivos? ¿Nos cuesta conseguir los clientes que necesitamos? Entonces, posiblemente, estamos intentado vender con la técnica tradicional. Aprendamos a vender científicamente. NEUROVENTAS ESPECIAL INMOBILIARIAS

Neuroventas para Compañías Aseguradoras (Insurance Company)

Flexible

¿Vendemos lo suficiente para alcanzar nuestros objetivos? ¿Nos cuesta conseguir los clientes que necesitamos? Entonces, posiblemente, estamos intentado vender con la técnica tradicional. Aprendamos a vender científicamente. NEUROVENTAS ESPECIAL PARA COMPAÑIAS ASEGURADORAS

Neuroventas para Laboratorios Farmacéuticos

Sin especificar

¿Vendemos lo suficiente para alcanzar nuestros objetivos? ¿Nos cuesta conseguir los clientes que necesitamos? Entonces, posiblemente, estamos intentado vender con la técnica tradicional. Aprendamos a vender científicamente. NEUROVENTAS ESPECIAL PARA LABORATORIOS FARMACÉUTICOS

Cómo Vender a la Mente de tus Clientes.

Sin especificar

En un mundo como el actual con tan poco tiempo y tanto stress, las visitas presenciales escasean, nadie tiene tiempo para atendernos, por lo que cuando la conseguimos tenemos que asegurarnos de que hacemos “exactamente lo que hay que hacer “para persuadir a nuestros clientes, ya que tenemos pocas oportunidades. Por otro lado, saber cómo funciona la mente humana, y cuáles son las palabras que activan la mente para comprar, que estudian las Neuroventas, son vitales para conseguir nuestros objetivos.

Persuadir, en lugar de Vender. EL CAMINO DEL ÉXITO.

Sin especificar

¿Sabes que el cerebro decide hasta 7 segundos antes que nosotros? Cualquier decisión de compra está tomada antes por el cerebro. Si sabemos venderle al cerebro de una persona, con poco esfuerzo y hablando poco, logramos convencerlo. PERO HAY QUE SUSTITUIR VENDER POR PERSUADIR

Cómo recuperar ventas después de una crisis

Sin especificar

Toda crisis tiene un final y debemos estar preparados. Preparados para vender mucho más, mucho más de lo que lo hacíamos, para poder recuperar las ventas perdidas. Además, toda crisis significa cambio, y debemos cambiar para vender más, para adelantar a nuestra competencia, ahora o nunca. Tenemos que saber “exactamente lo que hay que hacer “para persuadir a nuestros clientes. Saber cómo funciona la mente humana, y cuáles son las palabras que activan la mente para comprar, que estudian las Neuroventas, son vitales para conseguir nuestros objetivos.

Felicidad en Ventas: Cómo ser feliz como una perdiz aunque te digan que NO

Menos de 1 Hora

En Ventas te dicen mucho que no, y eso afecta mucho. ¿Qué pasaría si te diera una fórmula para que no te pase?

Empatía: el arte de caer bien para vender más y mejor

De 1 Hora a 2 Horas

¿No te pasa que te presentan a una persona y ya te cae mal desde el principio? Pues a tu cliente le puede pasar contigo ¿Y si tengo la fórmula para que no te pase? Si caes bien a la gente ya tienes ganado el 50% para vender

La entrevista de ventas perfecta

De 1 Hora a 2 Horas

¿Sabes hacerla? Hoy en dia hay menos oportunidades. que hace pocos años Hoy en dia, si el cliente a la primera entrevista no lo ve claro contigo y con tu empresa no te atiende más ¿Es o no importante hacelo perfecto?

LIBÉRATE DE LAS PREOCUPACIONES Y SUPERA TU POTENCIAL EN EL TRABAJO"

De 1 Hora a 2 Horas

Cuanto nos limitan las preocupaciones, verdad Cuando estamos preocupados afecta al trabajo y nos limita Y preocupaciones tenemos todos los días: La pareja, los hijos, la familia, el hogar, el propio trabajo ¿Que puedo y debo hacer?

Experiencias

Director Comercial

NUVARIA GLOBAL

1998 - 2022

Director Comercial

VALDERROSAS

1994 - 1998

Director Comercial

DAMEL GROUP

1990 - 1994

Regional Manager

ENERGIZER

1986 - 1990

Vendedor

RECKITT BENCKISER

1981 - 1986

Estudios

POSTGRADO INTERNACIONAL EN NEUROVENTAS

BRAIDOT/FG UNIVERSIDAD DE SALAMANCA

2018

DIPLOMADO EN RELACIONES HUMANAS Y COMUNICACION

DALE CARNEGIE TRAINING

1994

MASTER EN DIRECCIÓN COMERCIAL Y MARKETING

IDE-CESEM

1993

Libros

40 años vendiendo. 40 trucos y estrategias para vender mucho más

¡ATENCIÓN, ESTE NO ES UN LIBRO MÁS DE VENTAS! Por tres razones: Porque en él he reunido las estrategias y trucos que más me han funcionado en mis 40 años de experiencia como vendedor. Te los entrego de una manera pura, es decir, tal cual me han funcionado a mí, sin adornarlos ni meterles cosas innecesarias, solamente lo que debes saber y punto. Porque lo he escrito para que sea tu guía en el camino hacia el éxito en las ventas. Está estructurado como un manual en el que, no solo te digo el qué hay que hacer, sino que también te muestro el cómo hacerlo. Porque he detallado los trucos individualmente, para que cada vez que tengas que consultar alguno de ellos vayas directamente a él y no pierdas el tiempo buscando, tú y yo sabemos lo valioso que es nuestro tiempo, ¿verdad? Pero vamos a lo más importante de todo… ¿Qué he preparado para ti en este libro? Pues lo primero de todo es que te voy a revelar la Clave para que tengas Éxito en las Ventas, sí o sí. Pero es que además, vas a recibir la sabiduría necesaria para aumentar tus cierres de ventas increíblemente, gracias a estrategias y trucos como: El Poder de memorizar nombres. Por qué no debes discutir nunca con tus clientes. ¿Cuántos presupuestos debes presentar? Qué es la Escucha Total y cómo te beneficia practicarla. Cómo desarmar el subconsciente de tus clientes. La mejor forma de conectar mentalmente con ellos. Saber cuándo vender y cuándo no. Cómo evitar la presión de los Objetivos de Ventas. El Poder de Tu “Elevator Pitch”. Qué hacer cuando te presionan para que bajes tu precio. Cómo debes hablar de tu competencia. En qué momento de la conversación debes dar el precio. Cuáles son las palabras que más te hacen vender. El Antídoto al “Me lo Tengo que Pensar”. La manera infalible de saber si tu cliente está interesado en lo que le ofreces. Cómo eliminar las objeciones en la visita comercial. Cómo leer las pistas que te da la comunicación no verbal. Señales de compra que nos pasan desapercibidas. El Poder de los Silencios. Qué es el filtro del comprador y cómo saltártelo. Qué debes hacer obligatoriamente para tener éxito como vendedor inmobiliario. Cómo eliminar las objeciones de tus clientes. Cómo caer bien a tus clientes. Y otros 17 trucos más, que te van a hacer triunfar en las ventas y que van a ahorrarte muchos años de prueba y error. Sé que sabes apreciar una buena Oportunidad en cuanto la ves,

así que… ¡Te espero dentro!

Libro : VENDE

¿NO estás contento con tu situación actual? VENDE, te enseño cómo desde el principio. Este es un libro para los vendedores, o para los que quieren serlo. Los veteranos porque leyéndolo se pueden reciclar, y los nuevos

porque les enseño desde el principio.

Perfil en Mentes a la Carta

https://www.mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/joaquin-caraballo