

4.9

Comentarios (906)

Claudia Ruiz Henao

Medellín, Colombia

Conferencista | Capacitador | Docente | Moderador | Panelista | Consultor

País de residencia: Colombia

Nacionalidad: Colombia

Idiomas: Español

Áreas de conocimiento

Negociación estratégica, Técnicas avanzadas de ventas, Cierres de alto impacto, Formación de entrenadores, Taller de WhastApp Business, Social selling y ventas online, Presentaciones comerciales, Ventas por teléfono, Experiencia del cliente, Motivación en ventas.

Descripción del perfil

Las ventas no se cierran con descuentos, se cierran con valor. Haz que tu equipo domine el arte de negociar desde la confianza y la estrategia. Desde hace más de 20 años, acompaño a empresas y equipos comerciales de toda Latinoamérica a enfrentar los desafíos reales de las ventas y la negociación en mercados altamente competitivos. Este camino me ha permitido entender que el éxito en ventas no depende de atajos, sino de dominar un método probado que conecta con los clientes y resalta el verdadero valor de lo que ofrecen. A través de mis conferencias, libros, consultorías y programas online, he ayudado a más de 20,000 líderes comerciales a transformar sus habilidades en resultados tangibles. Mi misión es brindar a los asistentes herramientas prácticas que los lleven a vender con confianza, negociar estratégicamente y alcanzar resultados que impacten directamente la rentabilidad de sus organizaciones. ? Lo que me diferencia: No soy solo una consultora, soy una vendedora activa. Mi experiencia práctica me permite conectar con los equipos desde su realidad y llevarlos a su máximo potencial. Mis metodologías han ayudado a empresas como Amazon, LG, Samsung y Rockwell Automation, y a otros clientes más, logrando incrementos de ventas entre un 20% y 30% en promedio. ? Mis logros y trayectoria: ?? Fundadora y CEO de la Escuela de Ventas que lleva mi nombre. ?? Autora del best seller en Amazon en tres categoría: Me nuevo manual del vendedor exitoso, método 5C las cinco etapas para llegar al cierre efectivo. ?? Coautora en diversos recursos especializados en ventas y negociación. ?? Desarrolladora de programas online que han impactado a miles de vendedores en Latinoamérica. ?? Como speaker: Mis conferencias no solo inspiran, transforman. Llevo a los participantes en un viaje donde entienden cómo superar objeciones, crear conexiones y lograr cierres infalibles. Mi estilo combina storytelling poderoso con herramientas prácticas, logrando que cada audiencia salga con estrategias accionables para triunfar. ? Mi filosofía: Toda empresa merece un equipo que venda con propósito, defienda el valor de su oferta y transforme cada interacción en una oportunidad para cambiar vidas. ?? Contáctame y hagamos que tu próximo evento sea el inicio de un cambio significativo para tu equipo comercial: wa.me/573113413352 https://www.claudiaruizhenao.com/contacto/

Conferencias, Cursos o Talleres

Rompiendo Paradigmas: para más ventas efectivas

De 1 Hora a 2 Horas

Muchos paradigmas arraigados limitan el potencial de ventas de los equipos comerciales. Desde prejuzgar a un cliente por su apariencia hasta asumir que el precio lo es todo, estas creencias generan barreras que frenan los resultados. Pero ¿y si pudieras cambiar esa mentalidad y transformar tu enfoque de ventas para conectar más, cerrar mejor y vender con confianza? En esta conferencia, diseñada para líderes comerciales, vendedores y equipos orientados al cliente, los asistentes aprenderán: ?? A romper los paradigmas más comunes en ventas, como prejuzgar a los clientes o evitar ofrecer productos de mayor valor por temor al rechazo. ?? A comprender la evolución del cliente moderno y cómo superar las objeciones basadas en precio, competencia o falta de interés aparente. ?? Claves para ser más efectivo al momento de vender. ¿Por qué esta conferencia es diferente? Este espacio combina sensibilización y técnicas prácticas. Primero, desafiamos creencias limitantes que afectan el desempeño comercial. Luego, proporcionamos herramientas accionables para cerrar más ventas de manera eficiente y estratégica. Dirigido a: Líderes comerciales, vendedores y colaboradores que interactúan con clientes, y que buscan transformar su forma de vender, adaptándose a las demandas del cliente moderno y

maximizando resultados.

Rompiendo Paradigmas: Cómo Crear Experiencias Memorables que Impulsen tus Ventas

De 1 Hora a 2 Horas

En un mercado donde los productos y servicios tienden a parecer similares, la experiencia del cliente se convierte en el factor decisivo para diferenciarse y fidelizar. Sin embargo, muchos equipos comerciales y operativos no asumen su rol como generadores de experiencias memorables, perdiendo oportunidades clave para transformar la atención al cliente en una herramienta estratégica de ventas. Esta conferencia está diseñada para sensibilizar y retar a líderes comerciales, vendedores y equipos de soporte a: ?? Adoptar una actitud de servicio excepcional, comprendiendo que cada interacción es una oportunidad para construir relaciones duraderas. ?? Convertirse en creadores proactivos de experiencias memorables, entendiendo el impacto emocional que estas generan en la fidelización del cliente. ?? Reconocer que la experiencia del cliente no solo depende de quienes están de cara al usuario, sino también de quienes soportan las operaciones internas. ?? Implementar estrategias prácticas de diferenciación, basadas en la personalización, empatía y excelencia en cada punto de contacto. ¿Por qué es relevante? En un mundo hipercompetitivo, las empresas que ofrecen una experiencia memorable logran no solo cerrar más ventas, sino también generar lealtad a largo plazo. Este espacio combina sensibilización y motivación, dejando herramientas accionables para que los equipos comerciales y operativos eleven el estándar de atención y conviertan cada interacción en una ventaja competitiva. Dirigido a: Líderes comerciales,

vendedores y colaboradores de soporte que deseen transformar la experiencia del cliente en el motor principal para fidelizar, diferenciarse y maximizar resultados comerciales.

Que Cada Llamada Cuente: Vende más por Teléfono

De 1 Hora a 2 Horas

En un entorno donde la conexión con los clientes debe ser inmediata y efectiva, el teléfono se consolida como una herramienta clave para vender, fidelizar y generar confianza. Sin embargo, utilizar este canal de manera estratégica requiere más que solo hablar: necesita preparación, técnica y un enfoque consultivo. En esta conferencia, diseñada especialmente para equipos comerciales, los participantes aprenderán a: ? Preparar el terreno para una llamada efectiva, generando interés desde el primer contacto. ? Dominar las etapas clave de una venta telefónica, desde la prospección hasta el cierre. ? Adaptar su discurso para captar la atención del cliente y mantener conversaciones persuasivas. ? Utilizar estrategias para superar objeciones y guiar al cliente hacia una decisión favorable. ? Incorporar un enfoque profesional que convierta cada llamada en una oportunidad de negocio. Este entrenamiento no está dirigido a call centers, sino a vendedores que utilizan el teléfono como un canal estratégico para: 1?? Conectar con clientes potenciales. 2?? Hacer seguimientos efectivos. 3?? Brindar asesorías personalizadas y cerrar ventas. Beneficios para los participantes: ?? Incrementar su confianza y habilidades para negociar y vender por teléfono. ?? Reducir el tiempo de decisión de los clientes con un enfoque profesional y directo. ?? Mejorar la experiencia del cliente a través de un trato más personalizado y efectivo. Transforma el teléfono en el mejor aliado de tu equipo comercial y potencia sus resultados con este entrenamiento

práctico y altamente especializado.

Formación de Entrenadores: Lidera la Transformación Comercial de tu Equipo

4 Horas o más

El crecimiento sostenible de un equipo comercial comienza con líderes que saben cómo formar y empoderar a otros líderes. Este programa está diseñado para líderes de ventas y capacitadores internos que desean convertirse en entrenadores efectivos, capaces de replicar técnicas avanzadas de ventas y negociación dentro de sus equipos. ¿Qué aprenderán tus líderes formadores? ?? Cómo entrenar a equipos comerciales en técnicas de negociación y ventas consultivas, logrando mayor impacto en los resultados. ?? La creación de programas de formación personalizados, ajustados a las necesidades específicas de la empresa. ?? Herramientas prácticas para facilitar sesiones dinámicas y mantener a los equipos motivados y alineados con los objetivos comerciales. ¿Qué incluye este programa? ? 33 horas de formación intensiva en ventas, negociación y liderazgo como entrenador. ? Un kit exclusivo con recursos clave para liderar entrenamientos efectivos. ? Certificación como Entrenador en Ventas y Negociación. ¿Por qué invertir en este programa? Un equipo comercial bien entrenado comienza con líderes que saben cómo transmitir conocimiento de forma práctica, inspiradora y alineada con los objetivos estratégicos. Esta formación les brinda las habilidades para maximizar el potencial de su equipo, logrando: Mayor cohesión y motivación en los equipos comerciales. Incremento en las tasas de cierre y efectividad en negociaciones. Una cultura de aprendizaje continuo y resultados sostenibles. Dirigido a: Líderes comerciales y capacitadores internos que tienen la misión de entrenar a sus equipos, consolidando su rol como pilares estratégicos en el crecimiento de la empresa. Este programa transforma a los líderes en agentes de

cambio que impulsan la excelencia comercial desde adentro.

Rompe con las objeciones de tu cliente y vende más

De 2 Horas a 4 Horas

Hoy en día, los clientes están más informados, exigentes y preparados que nunca, lo que les otorga un mayor poder de negociación. Por eso, saber manejar objeciones de manera estratégica ya no es opcional: es una habilidad esencial para todo equipo comercial que quiera cerrar más ventas y construir relaciones duraderas con sus clientes. En esta conferencia, enseñaré cómo transformar cada objeción en una oportunidad para avanzar en la negociación y cerrar ventas de manera infalible. Los asistentes aprenderán: ?? A identificar la verdadera raíz de las objeciones y diferenciarlas de simples excusas. ?? Técnicas efectivas para gestionar dudas y preguntas del cliente con seguridad y empatía. ?? Cómo evitar que las objeciones frenen la negociación, utilizando estrategias probadas para desmontarlas con éxito. Esta conferencia es un entrenamiento práctico y motivador, diseñado

para equipar a los equipos comerciales con estrategias efectivas para superar las objeciones de los clientes actuales, fortaleciendo su confianza en las negociaciones y asegurando resultados exitosos y sostenibles.

Taller intensivo el poder de WhatsApp Business para vender más

De 2 Horas a 4 Horas

En un mundo donde las conversaciones digitales están transformando la forma en que vendemos, WhatsApp Business se convierte en una herramienta imprescindible para potenciar las ventas. Sin embargo, muchas empresas aún no aprovechan al máximo sus funcionalidades, perdiendo oportunidades clave para conectar con clientes y cerrar negocios. En este taller intensivo, diseñado especialmente para equipos de ventas y emprendedores, aprenderán: ? Cómo estructurar un perfil de WhatsApp Business profesional y atractivo que inspire confianza desde el primer mensaje. ? Estrategias efectivas para segmentar contactos y crear listas de difusión que maximicen el alcance sin ser intrusivos. ? Técnicas para optimizar la interacción con clientes, utilizando mensajes de bienvenida, respuestas rápidas, etiquetas y catálogos personalizados. ? El uso de campañas dirigidas y enlaces de pago para cerrar ventas de manera directa y eficiente. Este taller de 4 horas, dividido en dos sesiones prácticas, no solo les permitirá dominar las funciones de WhatsApp Business, sino que transformará esta plataforma en una herramienta poderosa para: 1?? Reducir el tiempo de atención al cliente y mejorar su experiencia. 2?? Incrementar las tasas de conversión y lograr más cierres de ventas. 3?? Potenciar la profesionalización de su comunicación digital, posicionándose como una marca confiable y efectiva. Beneficios clave: Los participantes saldrán con herramientas aplicables de inmediato, listas para personalizar sus estrategias

y convertir cada interacción en una oportunidad de negocio. Si su equipo necesita transformar WhatsApp en su mejor vendedor digital, este taller es el punto de partida ideal.

Presentaciones poderosas: Capta, persuade y vende más

De 1 Hora a 2 Horas

En ventas, no solo vendemos productos o servicios: vendemos ideas. Cada interacción con un cliente es una oportunidad para demostrar que somos la mejor opción, defender el valor de nuestra oferta y motivar una acción concreta: una compra, una reunión o una decisión a nuestro favor. Sin embargo, muchas veces las ideas no logran conectar porque no sabemos presentarlas de forma impactante. En esta conferencia descubrirás cómo estructurar y ejecutar presentaciones comerciales irresistibles, diseñadas para captar la atención, antojar a los clientes y generar resultados. Aprenderás: ?? Cómo captar la atención en los primeros 10 segundos para establecer una conexión poderosa. ?? Las claves de una presentación memorable que transmite el valor de tu propuesta con claridad y persuasión. ?? Modelos efectivos para estructurar tus mensajes y cerrar ventas con confianza. ?? Estrategias visuales y verbales que transforman cada presentación en una herramienta persuasiva. Haz que tu equipo aprenda a presentar ideas que venden, negocian y conquistan, este entrenamiento es para

ti. ¡Convierte cada presentación en un puente hacia más ventas y mejores resultados!

10 claves poderosas para lograr más cierres de ventas

De 1 Hora a 2 Horas

Una de las principales razones por las que las ventas se pierden, incluso después de semanas o meses de trabajo, es la falta de un cierre estratégico o los errores inadvertidos que bloquean el "sí" del cliente. En esta conferencia, Claudia Ruiz comparte las 10 claves infalibles que todo vendedor necesita para convertir oportunidades en cierres exitosos, asegurando resultados consistentes. Los asistentes aprenderán a: ?? Identificar el momento ideal para cerrar sin apresurarse ni presionar al cliente. ?? Aplicar diferentes tipos de cierres, adaptados a la personalidad y necesidades del cliente. ?? Evitar los errores más comunes que impiden concretar una venta. ?? Negociar con confianza, superando objeciones y el miedo al rechazo. ?? Implementar un método práctico y efectivo para lograr cierres infalibles en cada interacción. Esta conferencia está diseñada para equipos

comerciales que buscan herramientas comprobadas y estrategias claras para cerrar más ventas de manera profesional y sostenible.

10 Claves para cerrar ventas en la era 5.0

De 1 Hora a 2 Horas

La era 5.0 ha transformado por completo la forma de vender y conectar con los clientes. En esta conferencia, descubrirás las 10 claves imprescindibles para convertir oportunidades en cierres exitosos. Desde cómo identificar señales claras del cliente hasta dominar técnicas modernas de negociación y herramientas digitales, este entrenamiento práctico está diseñado para vendedores y líderes que buscan resultados medibles y sostenibles. En esta sesión aprenderás: ?? A preparar el terreno para el cierre perfecto en un proceso de ventas consultivas. ?? Cómo identificar el momento ideal para cerrar sin parecer apresurado ni desesperado. ?? Estrategias para defender el valor sin ceder ante presiones de descuento. ?? Técnicas de cierre innovadoras adaptadas al perfil de tus clientes. ?? Cómo integrar la tecnología y las redes sociales para vender de manera más efectiva. ??

Transforma la forma en que tu equipo aborda las ventas, conviértete en un vendedor 5.0 y alcanza resultados que marquen la diferencia en tu organización.

10 pasos para vender como un PRO

De 1 Hora a 2 Horas

En el mundo de las ventas, los profesionales exitosos no improvisan: siguen un proceso claro y estratégico que los lleva al éxito. En esta conferencia, les comparto los 10 pasos esenciales que todo vendedor debe dominar para conectar con los clientes, superar objeciones y cerrar más negocios de manera efectiva. ¿Qué aprenderán los asistentes? ?? Cómo prepararse profesionalmente para cada interacción, generando confianza desde el primer contacto. ?? Técnicas para romper el hielo y conectar con los clientes, creando afinidad y empatía. ?? Otras recomendaciones muy TOP recopiladas de los mejores métodos de ventas para lograr más y mejores negociaciones. Esta conferencia transforma la forma en que los equipos comerciales abordan el proceso de ventas, ofreciéndoles una estructura práctica que potencia sus habilidades, elimina la improvisación y asegura

resultados tangibles. Ideal para equipos comerciales y líderes que buscan estandarizar procesos, mejorar el desempeño y garantizar un impacto inmediato en sus resultados de ventas.

Experiencias

Conferencista Internacional

ESCUELA DE VENTAS CLAUDIA RUIZ

2018 - Actual

Consultora Senior y Entrenadora en Ventas

ESCUELA DE VENTAS CLAUDIA RUIZ

2016 - Actual

Consultora Senior y Coach Organizacional especializada en técnicas de Ventas y Experiencia del Cliente

ESCUELA DE VENTAS CLAUDIA RUIZ

2016 - Actual

Formadora de Entrenadores en ventas

ESCUELA DE VENTAS

2016 - Actual

Docente de Cátedra: Negociación y ventas

Universidad de Antioquia

2021 - 2022

CEO

VINO PARA MI

2015 - 2017

DIR. COMERCIAL

CLINICA DE OFTAMOLOGÍA SANDIEGO SA

2014 - 2015

GERENTE COMERCIAL

AQUARELA GRUPO SAS

2011 - 2014

Jefe de Mercadeo

CLINICA CLOFAN - CLINICA OFTALMOLÓGICA DE ANTIOQUIA

2010 - 2011

GERENTE COMECIAL

Centro Médico Estético Dosha SPA

2005 - 2009

LÍDER COMERCIAL DE CLIENTES ESPECIALES

COCA COLA FEMSA

2003 - 2005

Estudios

Certified Professional Speaker LATAM

Global Speakers Federation

2024

Certificación en Habilidades Directivas y Tecnológicas para PYMEs

AWS y Aprendamos Academia

2024

Social Seller B2B

Aprendamos academia

2024

Maestría de Ingeniería de Ventas y Marketing Digital

IEP - Instituto Europeo de Posgrado.

2022

CERTIFICACIÓN INTERNACIONAL COACH PROFESIONAL

FEDERACIÓN INTERNACIONAL DE CONSULTORES Y ENTRENADORES ORGANIZACIONALES - FICEO

2018

MANEJO DE REDES SOCIALES E INFLUENCER

AE DIGITAL SCHOOL

2018

ESPECIALIZACIÓN EN MERCADEO

UNIVERSIDAD EAFIT

2010

ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

UNIVERSIDAD EAFIT

2003

Libros

Entrenamiento para Vendedores

Gran parte del éxito de las empresas está en manos de sus vendedores y de la relación que éstos tengan con sus clientes. Ante un mercado tan competido donde en ocasiones varias ofertas se asemejan, es el vendedor quien puede realmente marcar una diferencia. En este libro, basado en casos reales, encontrarás herramientas prácticas para llevar a cabo el proceso de la venta: cómo estructurar un proceso de visita, métodos para descubrir las necesidades del cliente, cómo hacer presentaciones efectivas, el manejo de las objeciones, el cierre como negociación gana - gana y la comunicación en la venta. En esta edición, los autores Gabriel Jaime Soto, Nora Elena Restrepo, Sandra Lorena Restrepo y Claudia Ruiz, incluyen un tema clave en el proceso de la venta: la prospección, trabajo esencial de un vendedor, además de nuevos ejemplos e historias de casos de la vida real que te permitirán entender fácilmente cómo aplicar los conceptos en el día a día de tu actividad comercial. ??Aprenda cómo hacer un proceso de visita estructurado ??Indague las necesidades de sus clientes con un método claro ??Realice presentaciones efectivas ??Maneje las objeciones profesionalmente ??Aprenda diferentes técnicas de cierre ??Adáptese a diferentes personalidades y estilos de comunicación ??Aprenda a construir

un plan de prospección claro y estructurado Más de 14 mil copias vendidas

Libro Taller Entrenamiento para Vendedores

Para llevar a cabo el proceso de aprendizaje en el entrenamiento se propone este Libro – Taller que es un complemento del libro guía Entrenamiento para Vendedores. En este libro encontrará un resumen de los temas del

entrenamiento, espacios para tomar nota, preguntas de reflexión,

Manual del Entrenador en ventas

Estrategia en Ventas ha entrenado en su historia a más de 19.400 vendedores en 13 paises, sin embargo, hemos entendido que existen múltiples factores que actúan en contra de que la cultura de un entrenamiento perdure en el tiempo: la rotación, el crecimiento del equipo, la falta de liderazgo para implementar las herramientas o la falta de continuidad en el reentrenamiento constante. Es por esto que a través de nuestro programa Formación de Entrenadores en Ventas, entregamos toda nuestra metodología para que la empresa internamente nombre sus propios embajadores de este conocimiento, haciendo que este pueda perdurar en el tiempo y tenga el impacto esperado. En la guía del entrenador que hemos diseñado incluimos todos los talleres, las lecturas, las reflexiones y los ejercicios con una secuencia lógica a través de todos los módulos del entrenamiento para que nuestros

entrenadores puedan preparar sus sesiones a partir de múltiples herramientas. Esta guía solo esta disponible para quienes realicen nuestro curso de Formación de Entrenadores en Ventas.

Artículos

Los 5 temas más taquilleros para tu próxima convención de ventas o encuentro comercial:

Empieza el recorrido de la recta final de este 2021 y desde ya vislumbramos los retos comerciales que se avecinan para el próximo año. Como líderes de empresa o de equipos comerciales, también empezamos a reflexionar acerca de cómo equipar a nuestros vendedores con herramientas para que en el 2022 logren superar los objetivos comerciales definidos. Encuentros comerciales por cierre de año, convenciones de ventas para el lanzamiento oficial de la nueva estrategia 2022, generación de espacios de reconocimiento por el desempeño en el 2021, lanzamientos de nuevas marcas o productos y otras actividades similares, empiezan a llenar las agendas del equipo comercial a todo nivel, buscando preparar y llevar a cabo este encuentro tan esperado año tras año. Teniendo en cuenta la importancia de estos eventos empresariales, quisimos abrir un espacio para hablar acerca de

cuales son los temas infaltables que sugerimos incluir en una convención de ventas con el fin de actualizar a los vendedores y entregarles conocimientos que les sean de ayuda para este cierre e inicio de año. Cabe aclarar que nos enfocaremos en aquellas temáticas que consideramos son vitales desde el punto de vista de las habilidades comerciales que requiere el vendedor actual para sobrellevar efectivamente los retos que trae el 2022, enfocándonos particularmente en cómo responder desde la venta a ese cliente y mercado que viene presentando cambios de una forma más acelerada de la esperada y que obliga a las empresas a replantearse cómo

gestionar una negociación efectivamente bajo este escenario. En este artículo les comparto 10 temas a incluir en la convención de ventas

https://claudiaruizhenao.com/los-5-temas-mas-taquilleros-para-tu-proxima-convencion-de-ventas-o-encuentro-comercial/

No todos son clientes: el arte de prospectar inteligentemente en ventas B2B

El costo invisible de prospectar mal. ¿Tu equipo comercial está persiguiendo leads que nunca se convierten en clientes? Este artículo revela el impacto real de una prospección sin foco y cómo esto puede drenar tiempo, recursos y oportunidades. Claudia Ruiz, experta en ventas y negociación, analiza cómo los errores en la prospección afectan los resultados comerciales y comparte estrategias prácticas para identificar prospectos de alto valor. Descubre: Por qué no todos los contactos valen la pena y cómo calificarlos con técnicas como BANT. Las claves para estructurar un proceso de prospección eficiente y enfocado. Historias reales que demuestran cómo un cambio de enfoque puede transformar tus resultados de ventas. Este artículo es una guía indispensable para líderes comerciales y equipos de ventas que buscan optimizar su pipeline, evitar el desgaste y garantizar

resultados sólidos. ¡Descubre cómo prospectar mejor y vender más!

https://www.linkedin.com/pulse/todos-son-clientes-el-arte-de-prospectar-en-ventas-b2b-ruiz-henao-oa5se/?trackingId=8Kywe6BMTe6N7EilUHqTAg%3D%3D

Guía rápida para gestionar objeciones en ventas

El manejo de objeciones es una habilidad fundamental para todo vendedor. Las objeciones no son rechazos, sino oportunidades para profundizar en las preocupaciones del cliente y demostrar el valor de la solución ofrecida. Este artículo presenta un enfoque práctico y eficaz en cinco pasos para dominar esta habilidad. Escuchar activamente: Por Reformular la objeción: A Aislar la objeción principal: Facili Responder con valor: D Cerrar con una pregunta clave:Guía al El artículo subraya que dominar estas técnicas no solo aumenta las tasas de cierre, sino que también mejora la confianza del vendedor y refuerza la percepción de valor del cliente. Con estas

estrategias, es posible manejar cualquier objeción con profesionalismo y conducir la negociación hacia

https://www.linkedin.com/pulse/guia-r%25C3%25A1pida-para-manejo-de-objeciones-claudia-ruiz-henao-du0ne/?trackingId=Z426Qm4eQ3ytHOnHkuHlcA%3D%3D

Negociando con clientes difíciles: Estrategias para enfrentar a un experto en números

Negociar con clientes puede ser un arte delicado, especialmente cuando nos enfrentamos a aquellos que son altamente financieros y enfocan sus argumentos exclusivamente a lo numérico, a las características cualitativas y deslegitiman nuestra propuesta de valor y atributos diferenciales, o también cuando nos enfrentamos a expertos en el campo de lo que vendemos. La tensión en los números y la familiaridad con el producto o servicio pueden convertir cualquier negociación en un desafío considerable. En este artículo, exploraremos estrategias efectivas para lidiar con ambos tipos de clientes, destacando la importancia de comprender quiénes son y cuáles son sus

objetivos.

https://claudiaruizhenao.com/negociando-con-clientes-dificiles-estrategias-para-enfrentar-a-un-experto-en-numeros/

3 Secretos que debes conocer para que la próxima cita con tu cliente termine en una venta

Tenemos diferentes tipos de contacto con nuestros clientes, muchos de ellos esperando a que terminen en una venta efectiva pero no siempre sucede lo que esperamos y nuestra pregunta es: ¿en qué fallé o qué pude hacer

mejor? Si quieres conocer cuáles son las principales razones de porqué tu cita no siempre es efectiva y cómo lograr que las posibilidades de ventas se multipliquen, debes leer nuestro blog de hoy.

https://claudiaruizhenao.com/3-secretos-que-debes-conocer-para-que-la-proxima-cita-con-tu-cliente-termine-en-una-venta/

Cómo cobrarle a tu cliente sin morir en el intento

Vender, recibir una felicitación o un agradecimiento es lo mejor que te puede pasar con un cliente ¿verdad?. Pero, cobrar o recibir un reclamo de un cliente, son momentos que muchos quisieran evitar. Así es la vida en las ventas, como toda relación entre dos personas, siempre existirán momentos gozosos y situaciones difíciles con tu cliente, pero igualmente hay que vivirlas y gestionarlas porque cada una tiene el poder de fortalecer o fracturar la relación comercial y no puedes simplemente ignorarlas porque en algún momento explotará de una u otra manera. Hablemos hoy de cómo cobrarle a tu cliente sin morir en el intento y lograr que la relación se fortalezca y

que el cliente te pague y no se fracture la relación.

https://claudiaruizhenao.com/como-cobrarle-a-tu-cliente-sin-morir-en-el-intento/

Perfil en Mentes a la Carta

https://www.mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/claudia-ruiz