



CÓMO ELEVAR NUESTROS RESULTADOS EN EL 2025

ANDRÉS PÉREZ



1. Prospectar

1. Define tu público objetivo.

Tiempo.

Esfuerzo.

2. Prospecta eficientemente.

Medios.

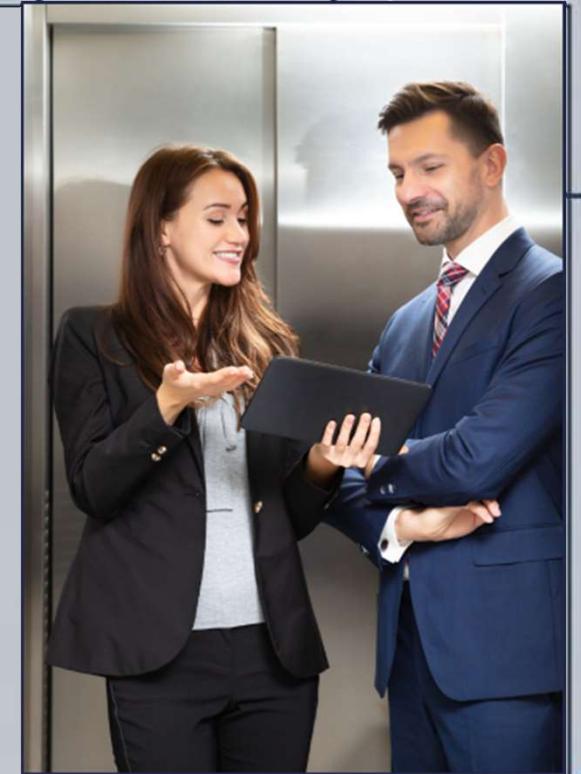
Herramientas.

Optimizar resultados.

3. Domina tu elevator pitch

4. Construye confianza y sé empático con el prospecto.

5. Acciona un método de seguimiento a prospectos.



2. Calificar al Prospecto

1. ¿Cumple con el perfil (regla del 80-20)?

Tamaño.
Volumen.
Recursos.

2. ¿Está interesado en el corto, mediano o largo plazo?

3. ¿Cuál es mi objetivo con esa primera reunión?

4. ¿Es quién toma la decisión o solo influye en ella?

5. Que tu cliente hable más que tú.



3. Manejo de Objeciones



1. **Investígalo, anticipáte en conocer sus posibles objeciones (oportunidades).**
2. **¿Escuchas activamente? ¿Reconoces sus puntos de vista?**
3. **¿Sabes sus motivadores?**
4. **¿Conoces su perfil como persona?**
5. **¿Preparas buenos argumentos para cada objeción?**
6. **Sé un experto en tu industria y en la suya.**

4. Presento solución ganadora

1. Resume sus necesidades.
2. Explica tu propuesta de alto valor diferenciada.
3. Comenta casos de éxito.
4. Traduce características en beneficios.
5. Presupuesto y que incluye y qué no incluye.
6. Cronograma de ejecución.
7. Anota los compromisos de ambos.



5. Cierre de ventas



1. ¿Identificaste su necesidad de compra real?

2. ¿Sigues alguna de estas técnicas?

De dificultad

Sentido de urgencia

En resumen

Cierre con pregunta concreta

Escasez

De alternativas

5. Cierre de ventas

3. ¿Conoces pros y contras de tu producto vs la competencia?

4. Identifica su señal de compra

5. ¿Sigues desarrollando tus habilidades blandas?

6. Ganas o aprendes.



6. Seguimiento

1. **¿Definiste tiempos y formas de seguimiento adaptadas a tu cliente?**
2. **¿Le pediste retroalimentación para mejorar - encuesta de satisfacción?**
3. **¿Cumples con lo acordado?**
4. **¿Usas herramientas de seguimiento para ser eficiente?**
5. **¿Lo monitoreas para darle razones para volver a contactarlo?**
6. **¿Lo sorprendes con detalles de alto valor con efecto ¡wow!?**



7. Liderazgo

1. **Visión estratégica.**
2. **Comunicación clara y efectiva.**
3. **Creatividad e innovación.**
4. **Adaptabilidad y flexibilidad.**
5. **Fomenta el aprendizaje sistémico.**
6. **Empodera.**
7. **Orientado a resultados.**



Buenas prácticas



Innovación.



Mejor argumento.



Auto competencia.

Jaime - mejor instructor.

Ejercicio

MESAS	TEMA
1 a 3	Prospectar
4 a 6	Calificar al Prospecto
7 y 8	Manejo de objeciones
9 y 10	Presento solución ganadora
11 a 13	Cierre de Ventas
14 a 16	Seguimiento
17 a 18	Liderazgo

1. Tienen 20 minutos.
2. 3 cartulinas: Lo que ya NO es útil (**en rojo**),
Lo que SI debemos seguir haciendo (**en verde**),
Lo nuevo que proponemos, sueño guajiro (**en amarillo**).
3. Cada grupo tiene 10 minutos para exponer.
4. Reglas: Me siento con gente que no conozco, no critico, no juzgo, no descarto.
Solo puedo preguntar por si no comprendo la idea.

Tendencias en Logística

Automatización y robotización: + eficiencia, - costos, reemplazo tareas repetitivas.

Inteligencia artificial: Optimización de rutas, previsión de demanda y mejor toma de decisiones.

Logística verde y sostenibilidad: Vehículos eléctricos, embalajes reciclables, reducir huella de carbono.

E-commerce b2b en expansión: Gran crecimiento, mayores volúmenes, soluciones personalizadas a empresas.



Tendencias en e-commerce



Omnicanalidad integrada: Coherencia entre tienda física, web y aplicaciones.

Realidad aumentada y R. virtual: Mayor interacción con el usuario como probarte ropa o ver un mueble en tu casa, + confianza, mejor experiencia.

Compra por voz: Simplificar el proceso de compra y + compras impulsivas.

Modelos de suscripción y economía circular: Compras recurrentes, + mercado de segunda mano, - desperdicios.