



Jokin Fernandez
Vitoria-gasteiz, España
Conferencista | Coach | Docente

País de residencia: España

Nacionalidad: España

Idiomas: Español, Inglés

4.0



Comentarios (1)

Áreas de conocimiento

Ventas emprendedores, Cierre, Elartedelapregunta.

Descripción del perfil

¿Te suena el típico "ya te diré algo" a tu presupuesto? ¿Cuántas propuestas quedan en un "ya hablaremos"? ¿Cómo aumentaría tu facturación si pudieras cerrar un 30% más de tus presupuestos? ¿Mi nombre es Jokin y me dedico a ayudar a comerciales cómo tú a cerrar hasta un 30% más de sus propuestas, a través del arte de la PREGUNTA. Te voy a poner un ejemplo real y muy sencillo de lo que enseño. Imagínate lo siguiente: ----- Contactas con el cliente para preguntarle por tu propuesta y te dice que "vas caro". ¿Qué solemos hacer? Tratar de convencer al cliente de que no es así, hablándole de los beneficios de nuestra propuesta. ¿Te suena? ¿Qué es lo que te propongo? La próxima vez que tu cliente te diga que "vas caro", lánzale la siguiente pregunta: "¿Qué precio tenías en mente?" y escucha. Te sorprenderá toda la información que recibirás del cliente que desconocías y que te acercará al pedido. ----- ¿CÓMO APRENDÍ YO: Tras muchas experiencias cómo comercial y ante la frustración de no saber cómo cerrar mis propuestas, decidí ponerme a investigar. Empecé una certificación de coaching, en la cuál aprendimos el arte de la pregunta. ¿Qué pasaría si aplicaba este arte con mis clientes? Ésto resolvió todos mis problemas de cierre. ¿QUÉ PUEDES HACER PARA CERRAR TUS PRESUPUESTOS: Primero has de empoderarte tú como comercial (Mindset????), más tarde hacer que tu cliente se sienta escuchado (Escucha y presencia?) y por último, saber cómo preguntar para que tu cliente tome la decisión correcta (El arte de la pregunta?). Si te interesa saber cómo conseguir cerrar hasta un 30% más de propuestas, pregúntame cómo hacerlo, porque tengo un programa para ello. Por cierto, hay gente cómo tú que ya ha pasado el proceso. Aquí te dejo sus testimonios: ¿ https://elcavi.com/wall-of-love/ Sé que, si sigues esta metodología, integrando el arte de la pregunta en tu proceso con el cliente, serás capaz de cerrar hasta un 30% más de tus propuestas. Tu éxito cómo vendedor es que tu cliente decida. Tu fracaso, que no tome ninguna decisión. ¿HAS LEIDO HASTA AQUÍ?: Si es así y quieres saber cual es la mejor pregunta que le puedes hacer a tu cliente para cerrar tus propuestas, envíame la palabra "pregunta" por mensaje privado. ¿CHARLEMOS: Si quieres hablar conmigo sobre cómo puedo ayudarte a aprender el arte de la pregunta y cerrar un porcentaje mayor en tus conversaciones de venta, reserva una sesión conmigo en mi calendario. Estoy disponible para tí! ¿ https://calendly.com/elcavi

Conferencias, Cursos o Talleres

¿Y vender?

Flexible

¿Que nos pone a temblar cuando tenemos que hacer trabajo comercial? ¿Como gestionar el dolor de tripa cuando estoy con un cliente? De esto y mucho más hablaremos en esta conferencia.

Experiencias

Quieres conseguir clientes nuevos para tu agencia de marketing digital? Cierra hasta un 30% más de tus propuestas comerciales con en el arte de la PREGUNTA. ¿

Jokin Fernández Elcavi

2017 - Actual

Me ha tocado vender de todo y pisar mucha calle

Asesoría energética, banca, mobiliario de oficina y alambre.

2012 - 2017

Estudios

Certificación Experto en Coaching Personal y Ejecutivo

Escuela de formación integral en Coaching (EFIC)

2016

Licenciatura en Investigación y técnicas de mercado (marketing)

Universidad de León.

2012

Diplomatura en Ciencias empresariales

Universidad del País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitatea.

2010

Artículos

Preguntar y callar: dos verbos claves para vender

E suena el típico comercial charlatán que trata de convencerte de los beneficios de su producto o su servicio? ¿Ese vendedor que no respeta tu tiempo y te invade sin pedir permiso? Si te dedicas a la venta de soluciones de alto valor añadido, esto te interesa. Hoy quiero hablarte de dos estilos de venta.

<https://www.deia.eus/opinion/2022/06/19/preguntar-callar-verbos-claves-vender-5747367.html>

Propuestas comerciales para ganar nuevos clientes en el sector de la comunicación

<https://www.topcomunicacion.com/propuestas-comerciales-ganar-clientes-comunicacion/>

La formación comercial, la inversión más rentable para captar clientes

<https://www.valientesemprendedores.es/la-formacion-comercial-la-inversion-mas-rentable-para-captar-clientes/>

Relajación, meditación y respiración consciente: tres ingredientes para cerrar tus propuestas de comunicación

<https://www.topcomunicacion.com/relajacion-meditacion-respitacion-cerrar-venta/>

El 'don' de un buen comercial. Como cerrar ventas sin 'pelearse' con el cliente

<https://www.elcorreo.com/vivir/consumo/buen-comercial-ideas-20220928121624-ntrc.html>

Perfil en Mentes a la Carta

<https://mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/jokin>