4.0

Comentarios (1)

Jokin Fernandez

Vitoria-gasteiz, España

Conferencista | Coach | Docente

País de residencia: España

Nacionalidad: España

Idiomas: Español, Inglés

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 conversación de venta, reserva una sesión conmigo en mi calendario. Estoy disponible para ti! ? 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