

@JUANLONDONOINVERSIONISTA

JUAN LONDOÑO | INVERSIONISTA

 PRINCIPALES ERRORES Y BUENAS
PRÁCTICAS EN LAS SALAS DE VENTAS



DIME QUE TANTO CONOCES A TU CLIENTE
Y TE DIRÉ QUE TANTO VENDES.

JUAN LONDOÑO





MI EXPERIENCIA







AHORA SÍ
A LO QUE VINIMOS VAMOS



ASPECTOS OBSERVADOS

EN LAS SALAS DE VENTAS



HUMANO

(Personal)



TÉCNICO

Herramientas
Tecnológicas



FÍSICO

Instalaciones





**AHORA VOY A NECESITAR DE SU COLABORACIÓN
Y SUS DOTES ACTORALES PORQUE
ESTO ES UN TALLER**



ASPECTOS HUMANOS

BIENVENIDA



ERRORES

CASOS

- + ¿Cómo es la actitud de un asesor cuando un cliente llega a las 4:40pm y se cierra a las 5 p.m?
- + NO Ponerse de pie para recibir a los clientes.
- + Vigilante Tradicional: "¿Va para la sala?"



BUENAS PRÁCTICAS

CASOS

- + Cálida bienvenida desde el vigilante Carlos. Caso Medieval.
- + Saludar con Energía y entusiasmo.

ASPECTOS HUMANOS

ESCUCHA



- + Bienvenido al proyecto MI CASITA, contamos con 200 aptos, de 55m2,...este proyecto es espectacular para vivir...



- + Cliente: Tengo 2 hijos, de 3 y 6 años
 - Asesor: Piensa " Para este cliente son muy importantes las zonas comunes".
 - "Los beneficios de nuestro proyecto son..."
 - ¿Esta buscando para vivir o para inversión?

ASPECTOS HUMANOS

ATENCIÓN



ERRORES

CASOS

- + "Permítame un momento yo contesto esta llamada".
"Y este de dónde habrá salido"

"Este no tiene con que pagar"

- Recorrido por salas: ¡EY! ya estamos saliendo de pandemia, podemos ofrecer algo de tomar.



BUENAS PRÁCTICAS

CASOS

- + Me siento escuchado, me están mirando a los ojos..."
 - Al los clientes nos encanta ser llamados por el nombre ej: Sr...., Sra....
 - Atención a los hijos y mascotas que acompañan a los clientes.
 - Ofrecer algo de tomar, atreverse a algo mas y salirse del tradicional tinto o agua. Ej: Capuchino, cerveza, Hatsu
- Ej: Caso Proyecto Al Parque: bombonera para los niños, café en prensa francesa, dibujos y cuentos para niños.

ASPECTOS HUMANOS

CONOCIMIENTO



ERRORES

CASOS

- + Rpta al cliente: "No se si permiten ceder derechos".
- + Rpta al cliente: "No se cuanto ha sido la valorización en la zona"
- + Rpta al cliente: "No se si hay nuevos proyectos viales a futuro"
- + Rpta al cliente: "Desconozco la rentabilidad o TIR que le puede dar esta inversión"
- + Rpta al cliente: "No conozco bien los beneficios de las cuentas AFC"



BUENAS PRÁCTICAS

CASOS

- + Rpta al cliente: " Si lo quiere hacer por inversión puede ceder derechos en 2 años y ganarse la valorización"
- + En promedio la valorización en la ciudad de acuerdo a Coordinada Urbana es del 7% anual y en este sector en particular es del 10%"
- + Argumento al cliente: Un CDT en promedio en este momento puede dar entre el 5 y 6% anual, este tipo de inversión puede llegar a duplicar esta rentabilidad"
- + De acuerdo al nuevo POT esta zona presenta un gran potencial de desarrollo y nuevas vías que van a tener un impacto positivo...

ASPECTOS TÉCNICOS

INFORMACIÓN



ERRORES

CASOS

- + "Por el momento no tenemos habilitada la atención virtual, debe acercarse a la sala de ventas..."
- + "Señorita no le escucho bien hay mucho ruido alrededor" "La conexión no esta bien"
"Imagínese ya cuando este construido..."
- + "Yo no creo que le tape la vista..."
Cliente: "buenas tardes, para preguntarle como va el proyecto"



BUENAS PRÁCTICAS

CASOS

- + "Tienes una cita para una reunión virtual a las 2pm..."
- + ¿Como le pareció la simulación...?
- + Correo o Whatsapp "El proyecto tiene un avance del 30%, llevamos 90 ventas y esperamos cumplir el punto de equilibrio de acuerdo a lo acordado para el mes de Junio"

ASPECTOS FÍSICOS

SALA DE VENTAS



ERRORES

CASOS

- + ¿Dónde puedo dejar a mi perro?
- + ¿Hay un lugar para tener a los los niños?
- + ¿Por donde es que queda la torre y la vía?



BUENAS PRÁCTICAS

CASOS

- + " Ya se siente el ambiente" Experiencia Temática desde el ingreso. Caso Medieval Pulso Promotora
- + "En esta maqueta se puede ver la ubicación"

¡MUCHAS GRACIAS!



POR AQUÍ LES DEJO
MIS REDES →



@JUANLONDONOINVERSIONISTA



WWW.JUANLONDONOINVERSIONISTA.COM



JUAN LONDOÑO
INVERSIONISTA

EL MISMO EN
TODAS PARTES



@JUANLONDONOINVERSIONISTA



@JUANLONDONOINVERSIONISTA