

NUESTRAS

# SOLUCIONES



## SOLUCIONES Y SERVICIOS

Ayudamos a optimizar, re - estructurar y actualizar con los requerimientos del mercado departamentos comerciales, generación de Leads, para incrementar tus ventas de forma eficiente y efectiva.

Aportamos con estrategia y soluciones, tácticas comerciales.

Con inicio de operaciones 5 de Agosto de 2020.

## INFORMACIÓN DE NUESTROS SERVICIOS

Dentro de los servicios que presentamos, todos orientados a la parte comercial, generando impactos positivo a los procesos comerciales de las empresas.

- Auditoría del proceso comercial
- Consultoría Comercial
- Generación de Leads calificados
- Implementación, monitoreo y seguimiento de procesos comerciales
- Formación equipo de ventas
- Talleres
- Formación New Hired Vendedor
- Mentoría de ventas
- Manual de Ventas y otros documentos de apoyo.
- Estrategia de Globalización e internacionalización de productos.

507.6070.4084

[hola@consultoriocomercial.com](mailto:hola@consultoriocomercial.com)

[www.consultoriocomercial.com](http://www.consultoriocomercial.com)



## SERVICIO DE CONSULTORÍA COMERCIAL

### Experiencia

Nuestro equipo con más 16 años de experiencia profesional local e internacional.  
Más de 15 mercados

### Misión

Ayudar a empresarios, gerentes y directores de ventas a crecer y escalar con un sistema que les permita medir resultados con metodología

### Contáctanos

[hola@consultoriocomercial.com](mailto:hola@consultoriocomercial.com)  
Cel: 507.6070.40.84

**Duración**  
3 a 6 meses

### Objetivo:

Profesionalizar departamentos comerciales con un proceso y metodología que permite a la empresa medir su crecimiento para escalar sus resultados y a sus vendedores.

Optimizar los procesos para aumentar el ROI



# CONSULTORÍA PARA LA EXPANSIÓN GLOBAL



## RESUMEN EJECUTIVO

Identificamos mercados potenciales, adaptamos tu producto a las preferencias internacionales y desarrollamos estrategias efectivas.

1

### AUDIENCIA:

- Dominas el mercado local y buscas expandirte internacionalmente, sin el tiempo requerido para hacerlo posible.
- Tiene dificultad para entender los mercados internacionales, falta de conexiones en el extranjero, logística y retos en la adaptación del producto
- Buscas eficiencia: Porque lo has intentado y has cometido muchos errores costosos sin los resultados esperado.

2

### ABORDAMOS:

Estudio de Mercado y viabilidad

Revisión de productos para adaptabilidad a estándares internacionales y requerimientos regulatorios.

Revisión de Canales de Distribución y Logística

Estrategia Comercial internacional y validación.

Sensibilidad cultural: comprender y respetar las diferencias culturales para mejorar la penetración en el mercado.

3

### OTROS DETALLES:

DE LOCAL A INTERNACIONAL, SUCCESS NEEDS PROCESS

4





## TALLER DE VENTAS

1

### DIRIGIDO A:

Profesionales que buscan profesionalizar su proceso comercial para ser más eficiente y efectivos en conseguir nuevos negocios

2

### OBJETIVO:

Tener una metodología y proceso que les permita empoderarse para tener mejores resultados.

3

### CONTENIDO:

- Se desarrolla durante 2 días competencias y metodologías para formar al vendedor en el proceso comercial.
  - Mentalidad del vendedor
- Metodología y proceso
- Prospección
- Desarrollo y seguimiento
- Cierre de Ventas y objeciones
- Métricas que podemos evaluar
- Post Venta
- Caja de herramientas del vendedor

4

### OTROS DETALLES:

#### Beneficios:

Equipo empoderado y respaldado de un proceso aumentando hasta un 20% de su rendimiento.





# TALLER DE CIERRE

1

## DIRIGIDO A:

Profesionales que buscan tener más efectividad en esta fase de ventas, aprendiendo a manejar objeciones

2

## OBJETIVO:

Aumentar efectividad y la tasa de cierre de nuevos negocios

3

## CONTENIDO:

Se desarrollarán los siguientes temas con la intención de que apliquen los accionables correspondientes.

El cierre

Objeciones comunes

Cómo superar cada objeción

Qué hacer para aumentar la tasa de cierre

Técnicas efectivas para mejorar la tasa de cierre.


4

## OTROS DETALLES:

### Beneficios

Equipo empoderado y respaldado de un proceso formal para pedir referidos.





# LINKEDIN COMO HERRAMIENTA DE VENTAS

## DIRIGIDO A:

A Profesionales y equipo de ventas que buscan actualizarse con las nuevas herramientas para prospeccionar y tener nuevos clientes.

## OBJETIVO:

Optimizar perfil de LinkedIn, aprender proceso de prospección y calificación correcto haciendo uso de la plataforma de forma efectiva y eficiente.

## CONTENIDO:

Se desarrollara a detalle los siguientes puntos:

Perfil adecuado

Proceso de Prospección

Conectar con las personas correctas

Buscar correctamente

Outbound selling

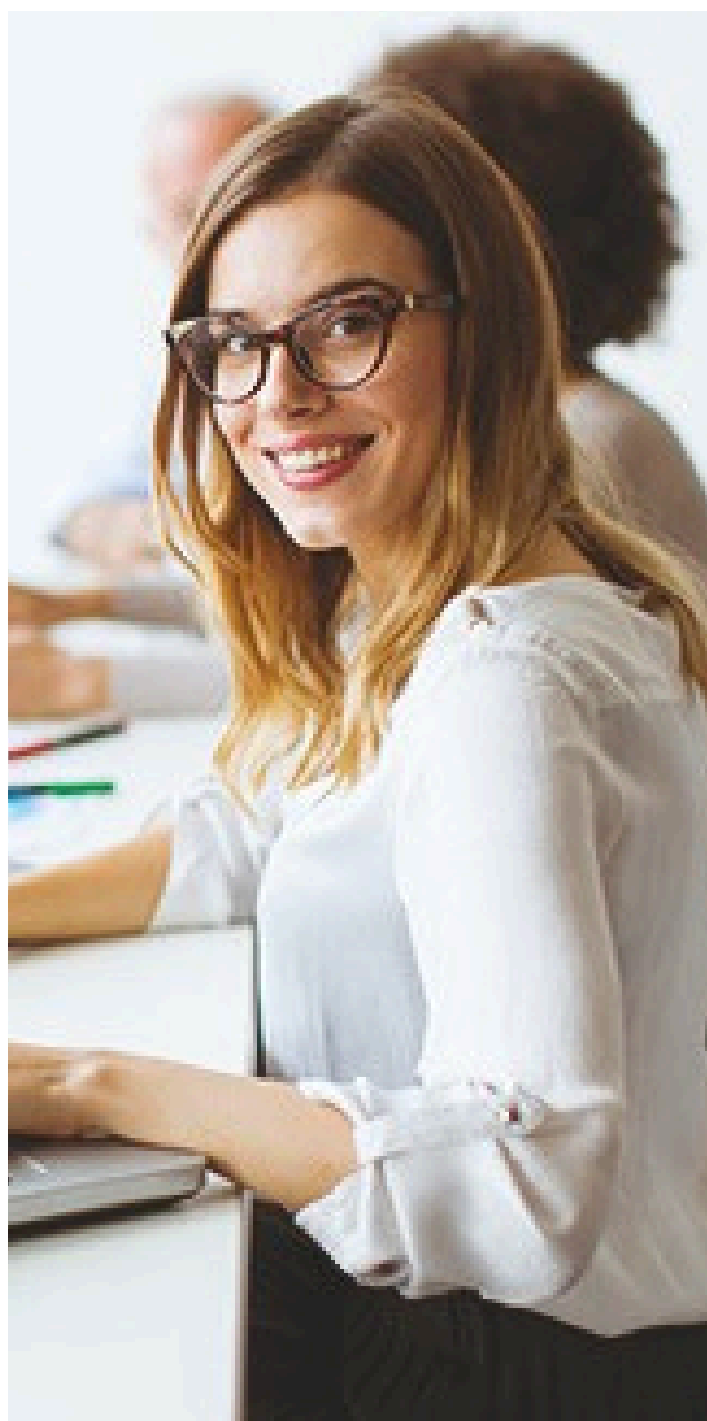
Inbound selling

Diseño de estrategia

## OTROS DETALLES:

### Beneficios:

Actualización del equipo comercial con nuevas herramientas para crecer las ventas y reforzar estrategias comerciales.





# CONSULTORA Y TRAINER

CONECTEMOS  
Puedo ayudarte

## SHARAIZ VISUETE

Es Mercadóloga de profesión, cuenta con un MBA, dos especializaciones una en Educación y otra Coaching. Diplomado en Comunicación Estratégica en la Universidad Católica de Chile.

Trabajó en departamentos comerciales **por más de 13 años** tanto como Gerente de Desarrollo de Negocios para Ecuador, Honduras, El Salvador, Nicaragua y Belize con equipos de hasta 16 personas. Como Gerente de Cuentas Claves para **Latinoamérica** en diferentes verticales Healthcare, Industrial, Hi-Tech, Retail, Electrica, Electronica, Consumo, Textile, en empresas como **Kuehne Nagel y FedEx** con Estrategias Globales y Soluciones Logísticas para la colocación de sus productos a nivel internacional.

Actualmente entrena equipos comerciales, proporciona consultorías y auditorías comerciales a empresas, además con su marca personal apoya a Emprendedores con mentorías como su forma de apoyar las economías locales.

- ✓ Consultoría
- ✓ Mentorías
- ✓ Talleres
- ✓ Ponencias

Países con los que ha trabajado:



Ex 500 Fortune  
**TOP EMPLOYEE**  
FedEx KUEHNE+NAGEL

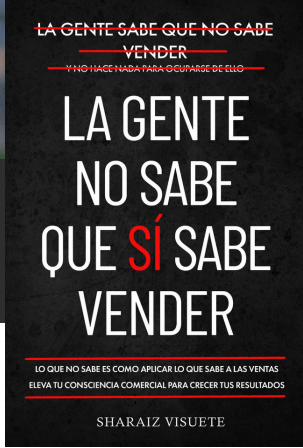
NEGOCIOS EN MÁS DE  
19 PAÍSES, 23  
CIUDADES



7 AÑOS DE  
EXPERIENCIA COMO  
MENTORA







# MILESTONES



## AUTORA

La gente no sabe que **Sí** sabe vender.



## YO VENDO PODCAST

Accionables en formato audio de no más de 10 minutos para que se apliquen de forma inmediata.



## MENTORA DE VENTAS Y CONSULTORA COMERCIAL

Voluntaria **PRO BONO** en el **Canal de Empresarias de Ciudad del Saber** y programa de **Bridge for billions**



MBA, BUSINESS COACH Y locutora certificada.



## SU ENFOQUE

Es orientado a las relaciones y las personas.



## DISFRUTA

Leer y Organizar eventos temáticos de networking.



### **Terminos y Condiciones**

Los detalles de los pagos, entregables y garantías serán discutidos, acordados y finalizados posterior a la aceptación de la propuesta.

