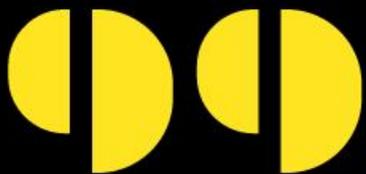


@JUANLONDONOINVERSIONISTA

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





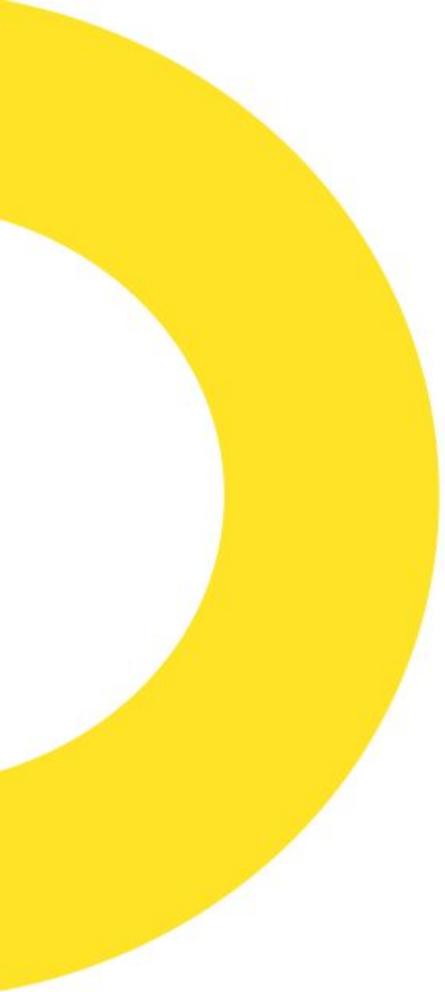
# MI EXPERIENCIA







AHORA SÍ  
**A LO QUE VINIMOS VAMOS**



# ASPECTOS OBSERVADOS

EN LAS SALAS DE VENTAS



**HUMANO**

(Personal)



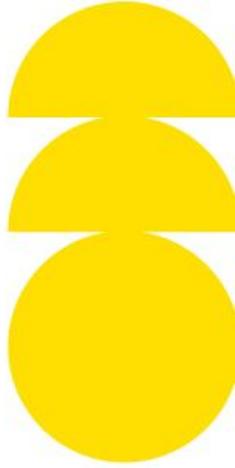
**TÉCNICO**

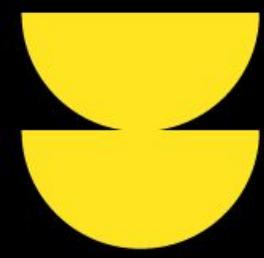
Herramientas  
Tecnológicas



**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"



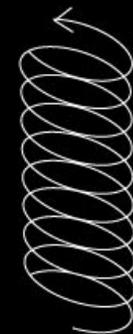
### BUENAS PRÁCTICAS

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