



PERFIL

Ingeniero Civil Industrial de la Universidad Técnica Federico Santa María, Six Sigma Black belt de Caterpillar. Amplia experiencia en desarrollo de negocios en Industrias tales como Minería, Tecnología, Construcción y Energía.

PASION POR LAS VENTAS

Las ventas me motivan, me apasionan y se me hacen muy naturales. Disfruto trabajar con personas, conocer nuevas empresas y soluciones, aprender sobre las culturas de distintas industrias y países.

ESPECIALIZACIÓN

Los últimos 7 años me he especializado en soluciones de tecnología para la minería.

SERVICIOS

Desarrollo de negocios, planes comerciales, análisis de mercados. Capacitación a equipos de ventas, venta directa de soluciones, apoyo a través de jornada parcial a PYMES y emprendedores.

CONTACTO

TELÉFONO: +56 9 7958 2567

SITIO WEB: www.comconsult.cl

CORREO ELECTRÓNICO:

Carlos.inostroza@comconsult.cl



COMCONSULT

CÁPSULA: ÉXITO EN VENTAS

CARLOS INOSTROZA

FUNDAMENTOS

Éxito en Ventas

De acuerdo con mi experiencia, el éxito en ventas no es azar, se requiere de los siguientes factores:

Hábitos → son necesarias ciertas tareas periódicas

Comunicación efectiva → si no puedes comunicar no puedes vender

Experiencia → se crea con el tiempo, práctica y enseñanzas

Conocimiento → la clave es saber lo suficiente

Trabajo en equipo → así es posible tener éxito continuo

Buen Liderazgo → Un buen líder además de lo anterior debe tener inteligencia emocional

EJECUCIÓN

Hábitos

Un buen ejemplo de los hábitos es como no perder las llaves de la casa o del auto, ¿lo sabes?; bueno, se basa en tener habitualidad en dónde las dejas. Los hábitos tienen su tiempo y técnica.

Comunicación efectiva

Si no eres capaz de comunicar, no vas a poder vender. Esto es una habilidad que se puede entrenar, pero debe ser transversal.

Experiencia

Cada vez que las cosas no andan como uno las requiere, la vida nos da una lección. Si bien es imposible transmitir la experiencia, existen técnicas para hacerla parte de uno más rápido.

Conocimiento

Es necesario saber al menos algunas cosas básicas del producto o servicio que vendemos, existe un mínimo suficiente que nos da la base.

Trabajo en equipo

Ni siquiera en los deportes individuales de alto rendimiento se puede decir que el éxito es solo mérito del atleta. Se necesita trabajo en equipo.

Liderazgo

Un buen liderazgo no se adquiere con la adjudicación de la posición, un buen mentor es necesario en las primeras experiencias de jefatura.