



## 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.

## 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](http://www.comconsult.cl)

CORREO ELECTRÓNICO:

[Carlos.inostroza@comconsult.cl](mailto:Carlos.inostroza@comconsult.cl)



COMCONSULT

# CAPSULA: HABITOS, PARTE DEL ÉXITO EN VENTAS

CARLOS INOSTROZA

## FUNDAMENTOS

---

### Hábitos

En ventas es necesario que algunas actividades se habitúen, los beneficios se ven a mediano plazo. El tiempo para fijar los hábitos no es menor, por lo tanto, empezar cuanto antes es necesario, por ejemplo:

**Disciplina en la rutina → Horarios**

**Programación de actividades → Semanal, mensual**

**Gestión de información → Herramienta vital**

## EJECUCIÓN

---

### Disciplina en la rutina

Es fundamental tener horarios establecidos para realizar las actividades. Es normal que todos los días no son favorables para las visitas, o los contactos, por lo mismo, es necesario crear rutinas y fijar actividades de maneras de optimizar el tiempo.

### Programación de actividades

Parece natural fijar tiempo para programar, por ejemplo, las visitas o llamadas, estas actividades estarán en sintonía con los objetivos de la venta.

### Gestión de la información

Si no tienes un CRM, bienvenido es un buen Excel. Importante consignar la información para analizar y gestionarla. Será la mejor herramienta de tu trabajo.