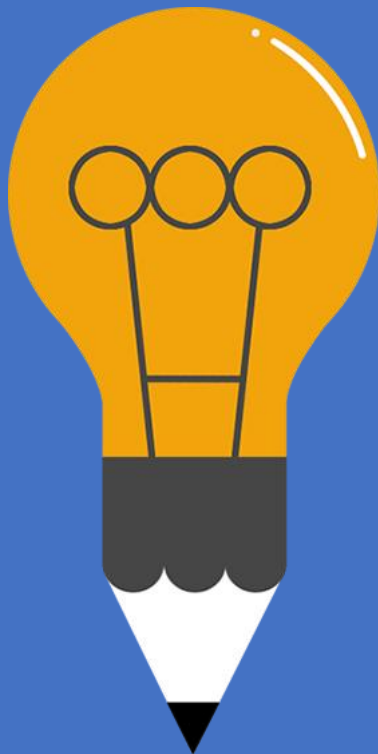


ADRIANA
RUBIO



LA VENTA COMO FORMA DE COMUNICACIÓN

ADRIANA RUBIO

ADRIANA.RUBIO.PERIS@GMAIL.COM



Adriana Rubio Peris

Consultor en recursos humanos en INNERCO by IMPROVEN



Consultor en recursos humanos

IMPROVEN

ene 2020 – actualidad · 1 año y 3 meses



Directora RRHH

GRUPO DUPEN

jun 2012 – ene 2020 · 7 años y 8 meses



Consultora Senior RRHH

Equipo Humano

sept 2010 – jul 2012 · 1 año y 11 meses

Consultora de RRHH de ámbito Nacional.

Consultoría, selección de persona, proyectos europeos, formación, gestión de bonificaciones y subvenciones...

Consultora RRHH.

[...ver más](#)



HR Consultant

Escuela de Ejecutivos

sept 2009 – jul 2010 · 11 meses

Development of employee Welcome Statements for an agricultural cooperative.

Development of the Evaluation System 360° for the second largest alimentary distributor in the country.

Lecturing during career days at the University of Valencia.; Development of the HR depart...

[...ver más](#)



HR Consultant

Deloitte SA, Human Capital Services

sept 2009 – 2010 : 1 año

In charge of integrating employees issues with the business strategy.

Development of the hiring process, screening of candidates and coordinating interviews.

Design of compensation systems (executive pay, employee pay and incentive plan design)

Implementation and training of Competency Models (tools, competency manual and ...ver más

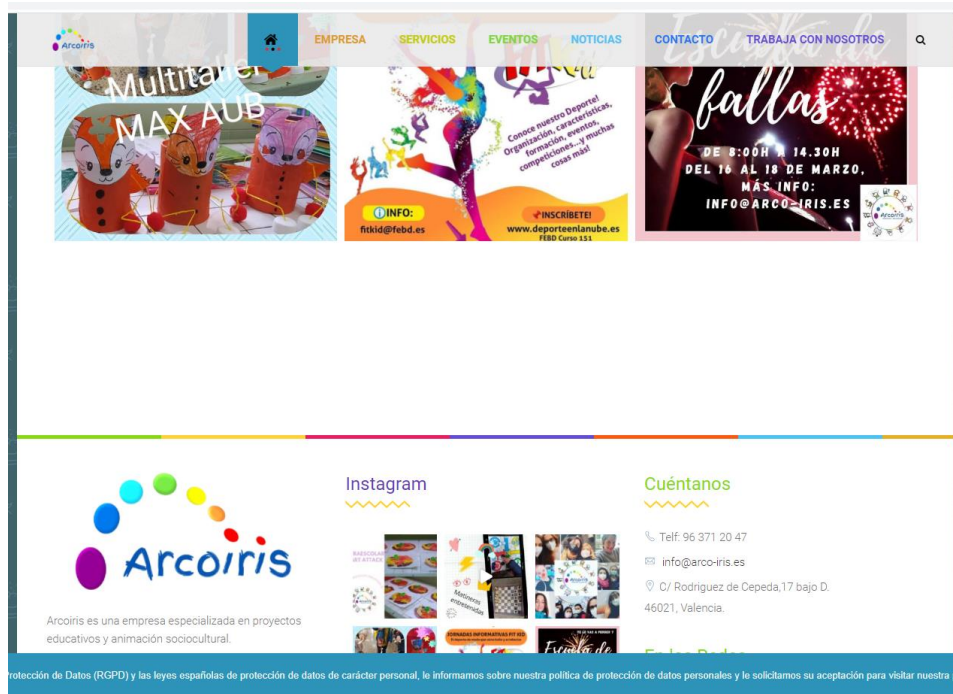


HR Coordinator

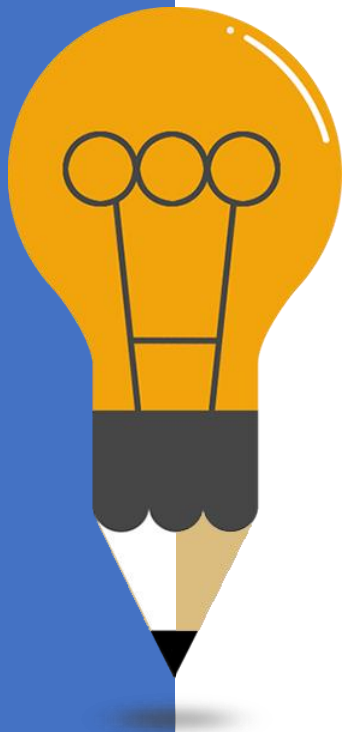
Comas Consultores SL

CV

ADRIANA RUBIO



Agenda



01

Qué es la Comunicación

Y qué es la venta.

02

Prejuicios comunicativos

Y cómo controlarlos.

03

Yo sé lo que quiero transmitir, ¿lo transmito?

¿O no?.

04

Técnicas de comunicación comercial

Una forma de vida.



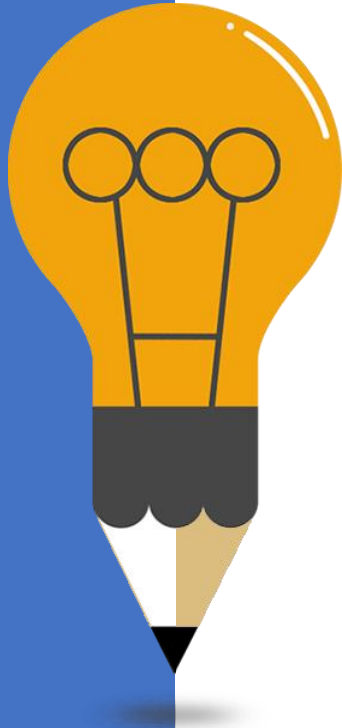
1. QUÉ ES LA COMUNICACIÓN

Qué es Comunicación?

La *comunicación* es un proceso mediante el cual un sistema transmite información a otro sistema que es capaz de recibirla. Según esta definición existen varios elementos que participan en ella

¿Elementos de la comunicación?

Emisor+receptor+Mensaje+canal+
código



¿ QUÉ ES EL VENDEDOR ?

UN COMUNICADOR

- ¿Nace o se hace?



DIFICULTADES Y BARRERAS PARA CONSEGUIR UNA BUENA y EFECTIVA COMUNICACIÓN PARA LA VENTA

Es preciso ser conscientes de que:

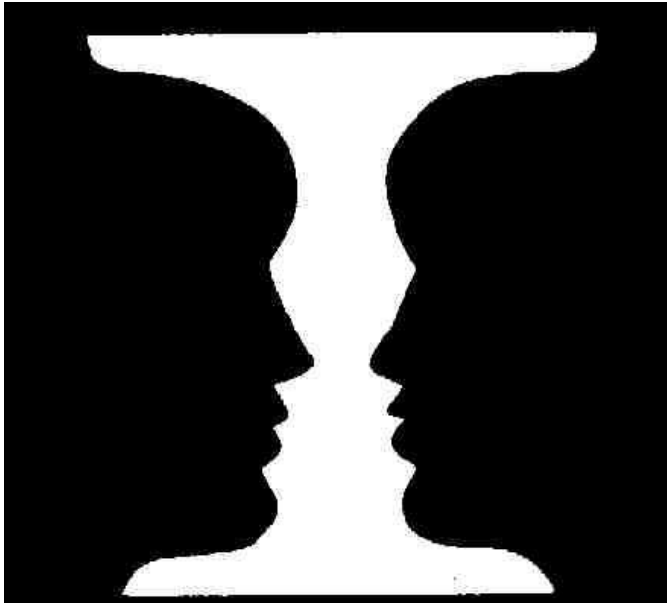
- Nuestra capacidad de procesamiento es limitada



DIFICULTADES Y BARRERAS PARA CONSEGUIR UNA BUENA y EFECTIVA COMUNICACIÓN PARA LA VENTA

Es preciso ser conscientes de que:

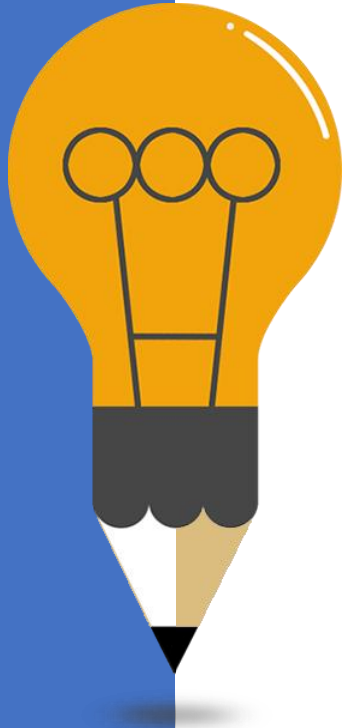
⇒ Somos subjetivos; interpretamos “a nuestra manera” el mensaje que estamos recibiendo





DIFICULTADES Y BARRERAS PARA CONSEGUIR UNA BUENA y EFECTIVA COMUNICACIÓN PARA LA VENTA

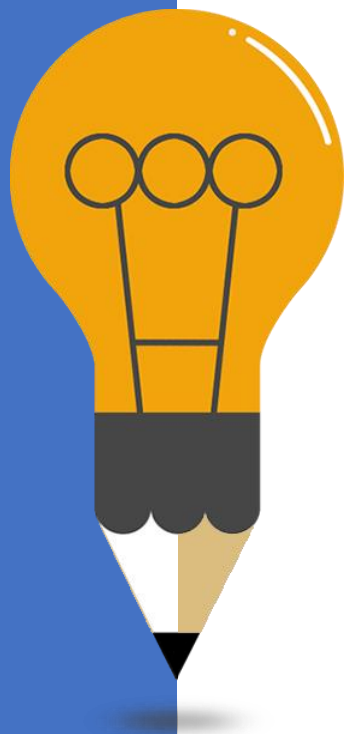
- Es preciso ser conscientes de que:
- Nuestra mente RELLENA NOS VACIOS
- Retiene la información importante (para cada uno) y si no tiene “sentido” la mente “se lo encuentra”
-

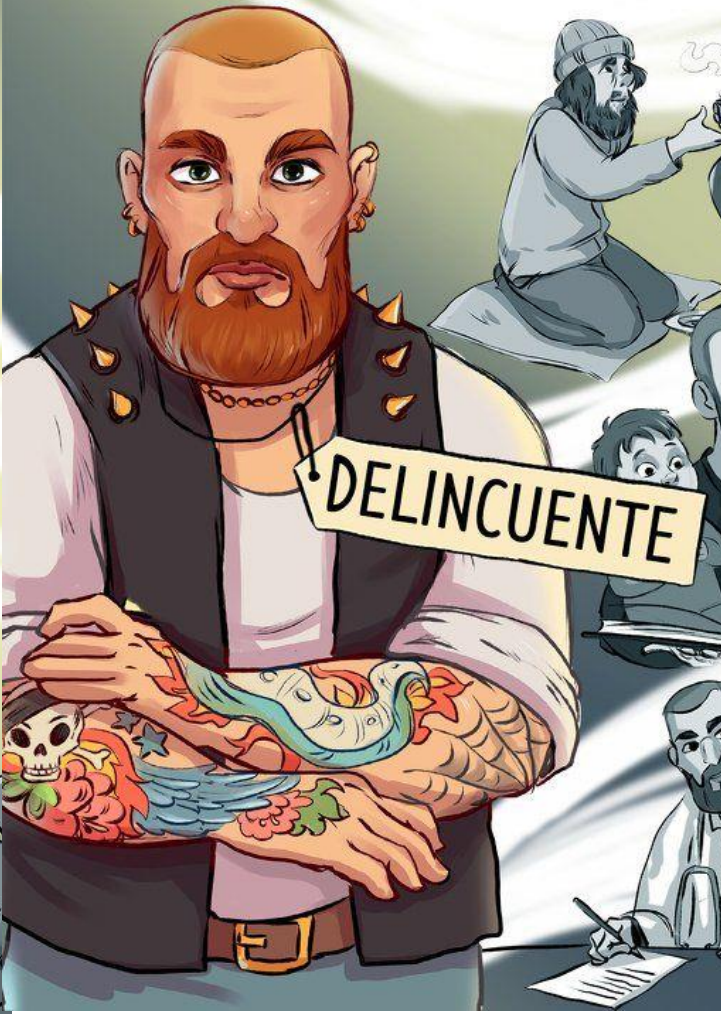


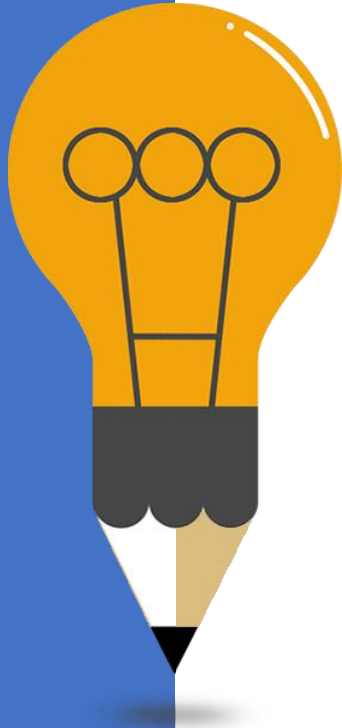
Comunicar NO ES FÁCIL
Hablar Sí



Prejuicios comunicativos y comunicación inconsciente



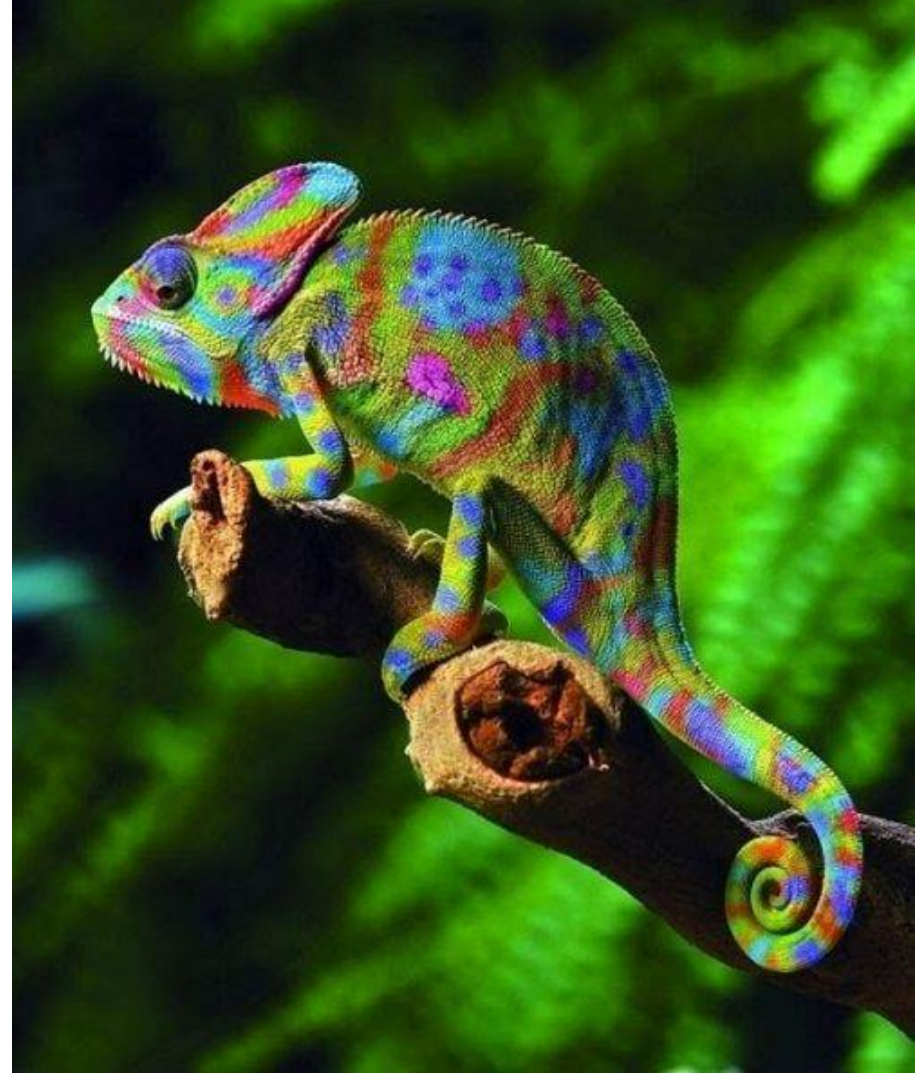




Estamos diseñados
para decir que sí

No ayudemos a
FORZAR EL NO

Supervivencia de la
especie:
**ADAPTACIÓN AL
ENTORNO**

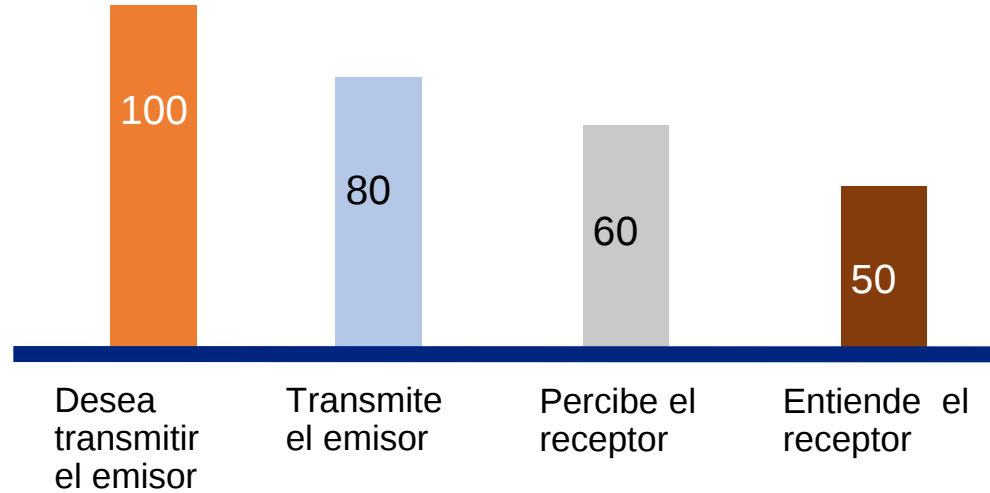


***“Lo más importante en la comunicación es escuchar lo que no se dice.”
Peter Drucker.***



3. ¿Transmito lo que
quiero Transmitir?

LEY de la Degradación de la comunicación



Lo importante en la comunicación no es lo que el emisor dice,
sino lo que el receptor entiende

RECUERDA

¿Qué he de controlar al comunicar?

Se basa en cuatro puntos fundamentales:



Contacto visual y control



Proyección vocal



Movimiento de manos y brazos



Movimiento de pies y caderas

“Si quieres resultados diferentes, no hagas siempre lo mismo.”

CARACTERÍSTICAS	VENTAJAS	BENEFICIOS
¿Qué es o que contiene?	¿Qué hace o para qué sirve las características?	¿Qué beneficio nos ofrece estas ventajas?
Objetivo 2,8 (38-105mm),		
Autofoco AI		
FLASH con graduación de intensidad automático		



COMUNICACIÓN persuasiva

ANSVA

A tención

N ecesidad

S olución

V isualización

A cción



4. Tips de Comunicación Comercial

Tips de venta

TODOS VENDEMOS



01

Todos vendemos y Podemos vender

No te equivoques, y no te avergüences

02

Busca oportunidades de venta y preséntate con tu empresa

Networking, reuniones, formaciones, salidas con amigos.

03

Preseccial siempre que puedas

Estamos programados para decir que Sí

04

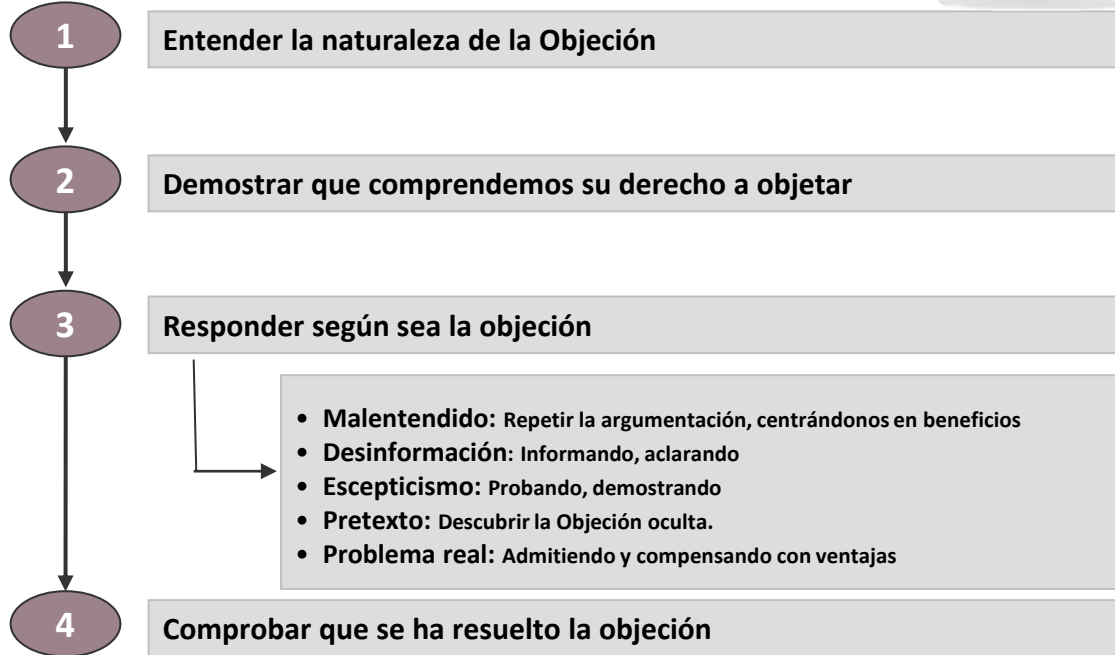
La mejor forma de vender es ESCUCHAR

Escucha activa como mejora en la comunicación

Tratamiento de Objeciones



Patrón





¿Si nos a por
todas
Para qué vas?



@ADRIANA RUBIO PERIS

a.rubio@arco-iris.es