



Habilidades comerciales para sobrevivir en el mercado laboral
con Pedro Rodríguez



1. Dedícate a algo que tenga demanda.
2. Sólo hay dos tipos de trabajadores.
3. Vales mucho más de lo que crees.

Análisis del mercado laboral actual



Demanda



Oferta

Cualificación

Expectativas

Cambios

Tecnología

Dos actitudes ante la situación

La culpa es de los bancos

Esperaré a que la cosa mejore

A ver cuando volvemos a estar como antes

Ya lo arreglará el gobierno

Dos actitudes ante la situación



¿Qué os propongo?



- La forma de buscar trabajo ha cambiado
- La busca de empleo es un proceso de venta
- Tú eres a la vez producto y vendedor
- Profesionaliza la venta de tu producto

¡Llevas toda la vida vendiendo sin saberlo!

¿Qué hacer para conseguir Clientes?



1. ¿Quién necesita mi producto?
2. ¿Qué y para qué lo necesita?
3. ¿Quién tiene la decisión de compra?
4. ¿Quién más puede satisfacer sus necesidades?
5. ¿En qué me diferencio?

¿Qué vías utilizar para informarme?



- . Mis contactos (visitas, llamadas, mails)
- . Sus contactos (familia, amigos, clientes)
- . Comunicación (Internet, publicidad, personal)

¿Qué hacer para conseguir Clientes?



1. Establecer objetivos
2. Diseñar estrategia
3. Asignar recursos y fijar plazos
4. Establecer seguimiento

¿Es importante establecerse objetivos?

- Solemos confundir objetivos con tareas
- Los objetivos tienen que depender de nosotros
- Alcanzamos 3 veces más objetivos si los ponemos por escrito

Sencillos

Medibles

Alcanzables

Corregibles



¿Qué hacer para conseguir Clientes?



1. Formarme
2. Analizar mis resultados
3. Implementar acciones de mejora
4. Conocerme

Los puestos no son ocupados por los mejores profesionales
si no por los profesionales mejor percibidos.



¿Cómo es un buen vendedor?

Le apasiona lo que hace

Sabe escuchar



Es optimista

“Es el momento de hacer prácticas bolas de papel”

Gracias por vuestro tiempo

info@oceanconsultores.com