

GUÍA DIDÁCTICA de: El éxito en ventas depende de la adaptación, el aprendizaje y la empatía.

Actividad 1: Análisis de casos (20 min)

Los estudiantes analizarán dos casos:

1. Caso Real: La transformación de IBM desde un negocio de hardware a un negocio de soluciones y servicios, que implicó una gran adaptación y aprendizaje sobre las necesidades cambiantes de los clientes.
2. Caso Ficticio: Una startup de tecnología verde que ha logrado el éxito a través de la empatía, comprendiendo y abordando las preocupaciones medioambientales de sus clientes y adaptándose a las tendencias emergentes de sostenibilidad.

Discusión en Grupo (15 min)

Los estudiantes se dividirán en grupos para discutir cómo se pueden aplicar los conceptos de adaptación, aprendizaje y empatía en su propio entorno de ventas y compartirán sus ideas con la clase.

Actividad 2: Creación de una Estrategia de Ventas Empática (20 min)

Los estudiantes trabajarán en grupos para crear una estrategia de ventas para un producto o servicio ficticio. Deberán enfocar su estrategia en la adaptación, el aprendizaje y la empatía, mostrando cómo estos elementos se incorporan en su enfoque.

Conclusión (10 min)

Resumen de las principales lecciones aprendidas, enfatizando la importancia de la adaptación, el aprendizaje y la empatía para el éxito en las ventas.

Evaluación

Los estudiantes serán evaluados a través de una prueba de opción múltiple sobre el material cubierto y su participación en las discusiones y actividades.

Materiales Adicionales

"Vender bien es posible si tienes las herramientas: relatos y consejos para ayudarte a vender mejor y convertirte en un vendedor profesional" de Santiago Torre Escudero: Un manual de ventas que enfatiza el crecimiento y la mejora continua a través de la relectura y la aplicación de sus consejos

"40 AÑOS VENDIENDO: 40 Estrategias y Trucos para Vender Mucho Más" de Joaquín Caraballo Matito: Este libro ofrece estrategias y trucos basados en 40 años de experiencia en ventas, presentados de manera directa y sin adornos

"El vendedor desafiante: Las características necesarias para vender siempre (Gestión del conocimiento)" de Matthew Dixon y Brent Adamson: Este libro es el resultado de una investigación profunda sobre las características de los vendedores y propone que el mejor vendedor es aquel que desafía al comprador, conoce el negocio a fondo y controla el diálogo en el proceso de venta