



+ 21 Años de Experiencia: Director General y Gerente, en organizaciones de distintos ramos tales como: Polar, Rental Service C.A, y OXIVEN, en Venezuela (por nombrar algunas), donde adquirí conocimientos sobre ventas, mercadotecnia y finanzas. Creador del programa de ventas: El Viaje Al Crecimiento.

+ 22 Años como Consultor estratega en mercadeo y ventas. En organizaciones de distintos ramos: Estrenando Otra vez, Lavanderías Industriales Rental Service, Gases Industriales del Este, Smart Bussines Corp, GEOPHYSICAL SURVEYS, Urban Internacional Realty Miami y B2V Sin Frontera México.

+ 25 Años como Coach Ontológico. The Newfield Group.

+ 24 Años como Coach Coach Ontológico Empresarial. The Newfield Consulting.

Proyectos recientes - GEOPHYSICAL SURVEYS 2019. Diagnóstico en la área de comercialización. - Urban Internacional Realty Miami 2020. Diagnóstico en la área de comercialización. - XIGNUX 2021. Entrenamientos gerenciales. - B2V Sin Fronteras (Banco Popular 2021). Entrenamientos gerenciales.

Index Datacom, S.A. De C.V. Infinito Networks (GO Wireless. Enrutamiento y soluciones Inalambricas(MikroTik Mexico). Enero a Marzo 2022 Primer programa El Viaje Al Crecimiento. - B2V Sin Froteras junio 2022. Taller El Tiempo. - Index Datacom, S.A. De C.V. Infinito Networks GO Wireless. Junio a agosto 2022. Segundo programa El Viaje Al Crecimiento.

# BIENVENIDOS

## LA CALIDAD COMO DIFERENCIADOR DE TUS PRODUCTOS Y SERVICIOS

22 DE JULIO DEL 2022

# RECOMENDACIONES

Lo que vamos a hablar ustedes ya lo conocen, es sobre lo que hacen, que es vender y prestar servicios, en sus empresas.

Realizaremos un viaje al crecimiento aprendiendo juntos.

Preguntar todo lo que quieran.

Participar proactivamente durante toda la conferencia.

Al finalizar la conferencia vamos a tener la oportunidad de seguir en otra sala de Zoom para todos los que deseen conocer los temas de la conferencia, aclarando las preguntas o inquietudes.

**¿QUÉ ES LA CALIDAD?**

**¿QUÉ ES UN DIFERENCIADOR DE TUS  
PRODUCTOS Y SERVICIOS?**



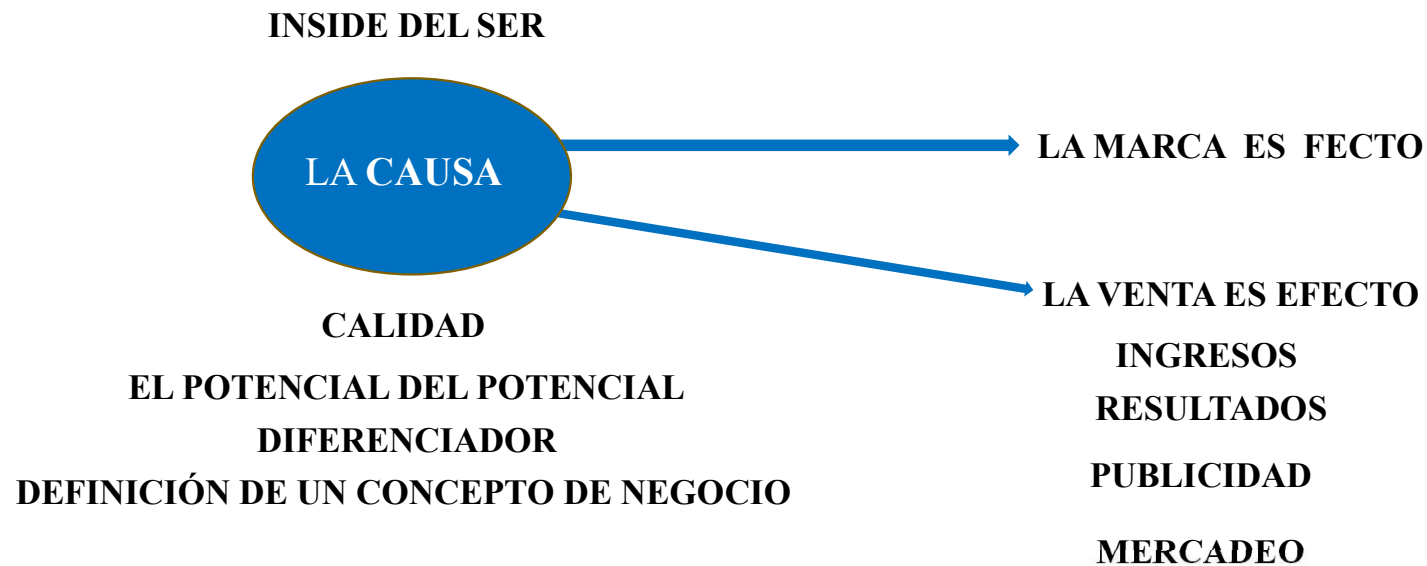
**¿CUÁL ES SU OFERTA EXCEPCIONAL DE VENTAS?**

# CALIDAD Y DIFERENCIADORES



pinta|t  
ferrelectricos & hogar

# NUESTRO MÉTODO PARA GENERAR CRECIMIENTO



# APRENDER A DESAPRENDER PARA CREAR



**1. ¿Usted quiere ser rico sin salud?**

**O**

**2. ¿Quiere ser pobre con salud?**

# APRENDER A DESAPRENDER PARA CREAR

## Inhibidores

Todo lo que no  
permite crecer



?

## ACTIVADORES

Todo lo que genera  
crecimiento



# VENTAS EN CRECIMIENTO

**Ventas Anómalas**  
**Investigación durante 2 años**

Crecimiento

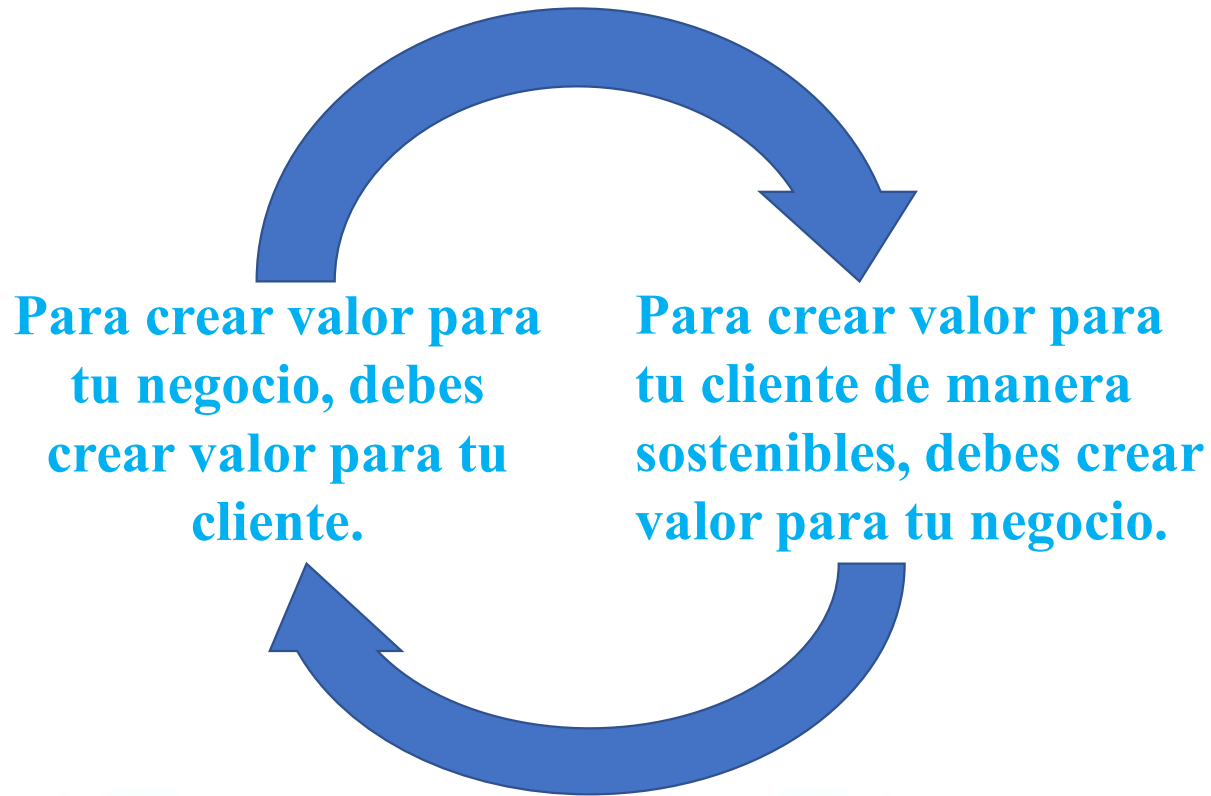
Decrecimiento

Crecimiento

Decrecimiento

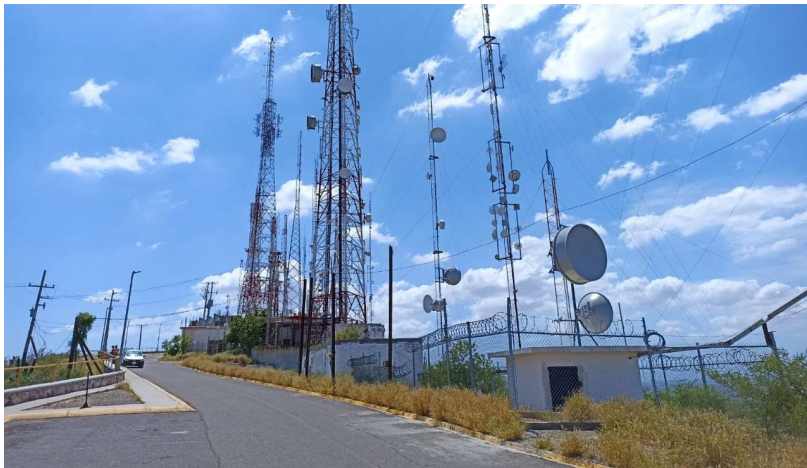


# CREAR VALOR PARA TU CLIENTE Y NEGOCIO





Enrutamiento y Soluciones Inalámbricas



## CARACTERÍSTICAS DE UNA PROPUESTA DE VALOR

### La calidad:

---

- Físicos/tangibles Los bienes, como los productos manufacturados.
- Intangibles Productos como los derechos de autor o servicios como el de postventa.
- **Diferenciadores**
- Educación
- Asesoría
- Entrenamiento

# CARACTERÍSTICAS DE UNA PROPUESTA DE VALOR



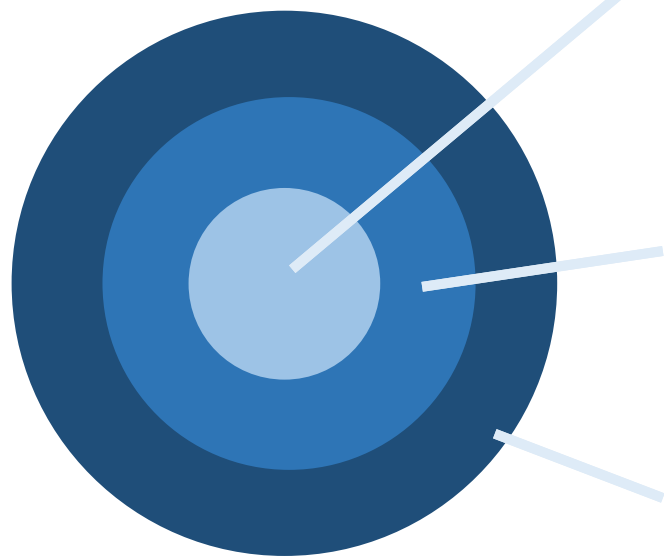
Productos y servicios: es una lista alrededor de la cual se construye una propuesta de valor.

2. Aliviadores de frustraciones: describen cómo los productos y servicios aplacan las frustraciones del cliente.

3. Creadores de alegrías: es una descripción de cómo los productos y servicios crean alegrías al cliente.

El encaje del modelo se consigue cuando el mapa de valor coincide con el perfil del cliente,

# Programa El Viaje Al Crecimiento



**Fase 01.** Alinear su potencial con ESOVENDE, con un assessment PDA del perfil conductual por participantes.

Asesoría integral a las realidades del lenguaje de PDA Perfil contra puestos. Competencias. Mapeo de Equipos. Tendencias grupales.

Plan de venta personal.

Diagnóstico y asesoría de la organización en las áreas de mercadeo y comercialización.

**Fase 02.** Taller Ventas En Crecimiento

Módulo I. Inside del Ser

Módulo II. Conectividad humana en la venta

Módulos III. Comunicación en las ventas

Módulo IV. Negociación y ventas

**Fase 03.** Performance, Aprendizaje y acompañamiento.

Doce (12) sesiones de coaching de equipo de ventas.

Veinte (20) sesiones de coaching de ventas 1ª1, de media hora.

Clausura del programa: El Viaje Al Crecimiento.

**Piensa en grande y tus hechos crecerán, piensa en pequeño y quedaras atrás, piensa que puedes y podrás; todo esta en el estado mental.**

**Si piensas que estas aventajado, lo estas; tienes que pensar bien para elevarte, tienes que estar seguro de ti mismo, antes de ganar un premio.**

**La batalla de la vida no siempre la gana el hombre más fuerte o él más ligero, porque tarde o temprano, el hombre que gana, es aquel que cree poder hacerlo”.**

**NAPOLÉÓN HILL**

# Gracias

**A todos las personas conectadas por su tiempo  
y disposición para aprender**

22 DE JULIO DEL 2022



@eveliorojas.emv



@evelio\_rojas



+521 55 1939 1899



eveliorojas@hotmail.com



www.eveliorojas.com

