



+ 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. - XINUX 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 Fronteras 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?

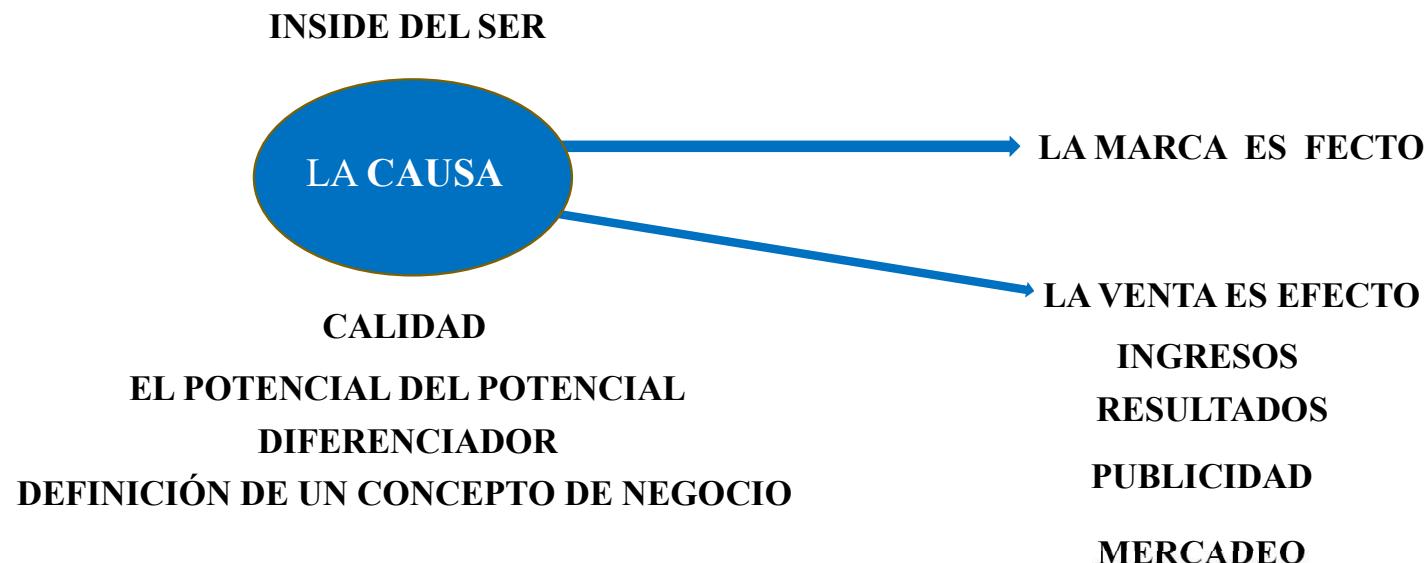


CALIDAD Y DIFERENCIADORES

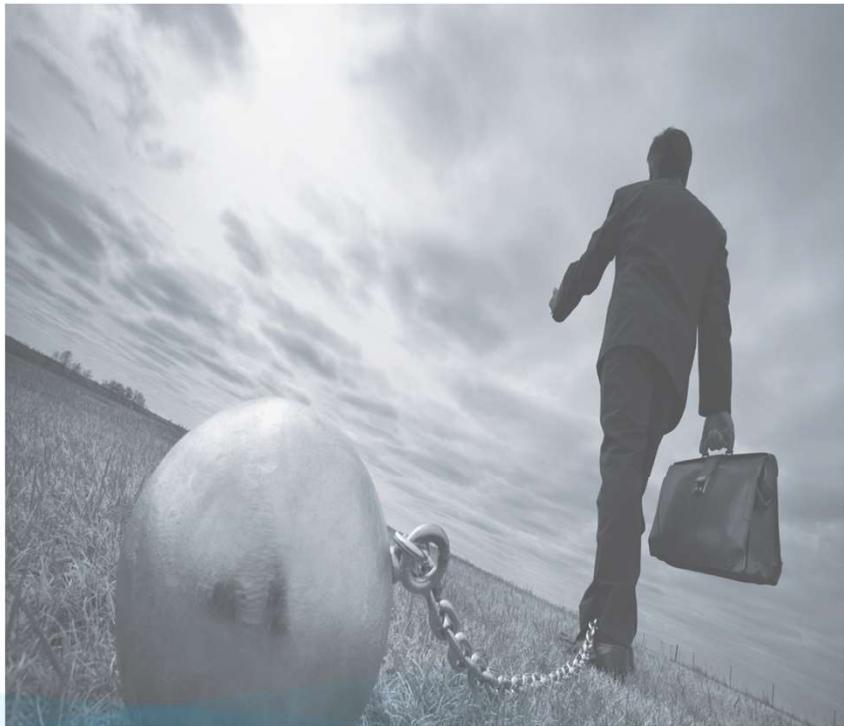


pinta|t
ferrelectricos & hogar

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

El precio

A

Ser pobre

Sin salud

?

La calidad

B

Con salud

Ser Rico

ACTIVADORES

Todo lo que genera
crecimiento



VENTAS EN CRECIMIENTO



EVELIO ROJAS
—ESTRATEGIA EN MERCADEO & VENTAS—

Ventas Anómalas
Investigación durante 2 años



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

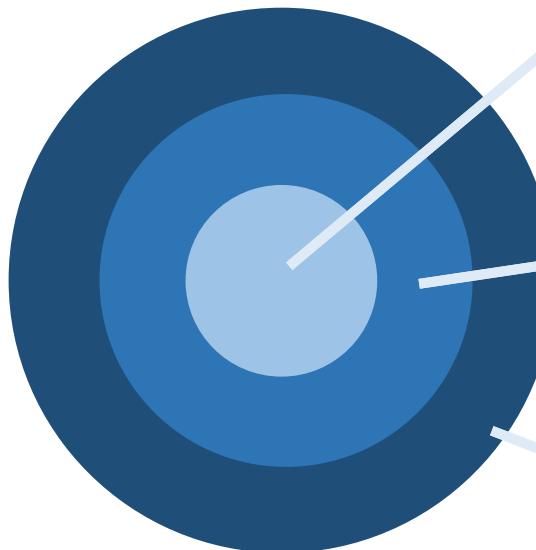


Productos y servicios: es una lista alrededor de la cual se construye una propuesta de valor.

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 1^a1, 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”.

NAPOLEÓN HILL

Gracias

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

22 DE JULIO DEL 2022

-  [@eveliorojas.emv](https://www.facebook.com/eveliorojas.emv)
-  [@evelio_rojas](https://www.instagram.com/evelio_rojas)
-  [+521 55 1939 1899](https://wa.me/5215519391899)
-  eveliorojas@hotmail.com
-  www.eveliorojas.com

