

Lope Eleazar Nieves Delgado
¿Quién Fue Primero el Huevo o la Gallina?

Lope Eleazar Nieves Delgado
¿Quién Fue Primero el Huevo o la Gallina?

¿QUIEN FUE PRIMERO EL HUEVO O LA GALLINA?

7 ESTACIONES DEL CIERRE EFECTIVO DE VENTAS

LOPE ELEAZAR NIEVES DELGADO

Lope Eleazar Nieves Delgado
¿Quién Fue Primero el Huevo o la Gallina?

Lope Eleazar Nieves Delgado
¿Quién Fue Primero el Huevo o la Gallina?

DEDICATORIA

Lic. Mayra

*Mi amada esposa que vivió mis ausencias en los viajes
prolongados de trabajo en el Arte de las Ventas.*

Mayrita

*Mi hija, fiel compañera de viaje y que ayudo a escoger el
nombre del Título.*

Esperanza y Leito

Desde el cielo no están bendiciendo y Leyendo el Libro

Gerardo

Papa eres mi Ejemplo e inspiración me haces falta.

Mis Hermanas y sobrinos

Por ser excelente Familia

Los Vendedores que tuve el placer de dirigir

Son fuente enriquecedora de experiencias y conocimientos.

A los Trabajadores de Consorcio Multibienes C.A.

*La Empresa que funde que durante más de 15 años me
acompañaron en esa aventura José Miguel, Dyrchia y Olga.*

Profesor Universitario Lic. Joaquín Pinto

Por su revisión y comentarios del Libro

**A Todos los Profesionales que revisaron la Obra antes de
la publicación**

Lope Eleazar Nieves Delgado
¿Quién Fue Primero el Huevo o la Gallina?

Lope Eleazar Nieves Delgado
¿Quién Fue Primero el Huevo o la Gallina?

PROGRAMA

DEDICATORIA	5
CAPITULO I ¿Quién Fue Primero el Huevo o la Gallina?	9
CAPITULO II Variables que deben tener un Líder de Ventas y El Cerrador Exitoso	35
CAPITULO III 7 Estaciones Para Lograr el Cierre Efectivo de Ventas	95
CAPITULO IV Primera Estación Presentación Personal	99
CAPITULO V Segunda Estación Rompimiento del Hielo	107
CAPITULO VI Tercera Estación Sondeo ò Prospectaciòn del Cliente	113
CAPITULO VII Cuarta Estación Explicación del Bien y/o Servicio	125
CAPITULO VIII Quinta Estación Rebatir las Objeciones	135

Lope Eleazar Nieves Delgado
¿Quién Fue Primero el Huevo o la Gallina?

CAPITULO IX

Sexta Estación el Cierre del Negocio 149

CAPITULO X

Séptima Estación “El Poder del Consumidor” 211

CAPITULO XI

La Ética Profesional 229

Lope Eleazar Nieves Delgado
¿Quién Fue Primero el Huevo o la Gallina?

CAPITULO I

¿Quién Fue Primero el Huevo o la Gallina?

Esta es una pregunta que por años, décadas y hasta siglo se la han hecho curiosos, científicos, filósofos hasta contadores de chistes ¿por qué? Cuando Dios Todopoderoso realizo la creación de este animal, primero coloco el huevo y de ahí de ese acto ¿salió la Gallina? O fue la gallina creada que junto al Gallo que la piso y salió el huevo, ya que sin gallina no hay huevo y sin huevo no existe la Gallina y ¿dónde quedo el Gallo? Que tiene que ver esta duda con el tema del maravilloso del Liderazgo y el Arte de las Ventas, o como dice mi hija Mayra nadie sabe la respuesta quien fue primero. Replantemos la pregunta.....

¿El Vendedor Exitoso y El Líder Nace o Se Hace?

Iniciare este capítulo, no con palabras Literarias, ni filosófica, pero contestare dicha pregunta basado en más veinte años de experiencia en el Arte de Las Ventas, presenciando miles de presentaciones de ventas personales, Dictando cursos de Atención al cliente, reclutando personal de Ventas y Mercadeo, capacitando Gerentes y vendedores de diferentes organizaciones en “Cierres de Negocios”. Desarrollando estrategias de Marketing para diferentes Organizaciones y siendo un Vendedor en toda la facetas de mi vida Personal y Profesional. Así como el estudio e investigación sobre el Liderazgo y el impacto de los Vendedores Exitosos sobre las organizaciones. En el trascurso de los años la práctica de Marketing para la

Lope Eleazar Nieves Delgado

¿Quién Fue Primero el Huevo o la Gallina?

captación de los clientes han sido diversas, Ventas Puerta a Puerta, Ventas Personales , Atención al cliente telefónica , Promoción en Stand comercial, Exposiciones Industriales, Encuestando a clientes, ventas de Servicios y productos por Tele marketing, demostraciones de productos en televisión en vivo, Sala de Ventas personal , comercialización en Redes Sociales, portales digitales de ventas, Comercializaciones en Actividades Gremiales, convenios de ventas corporativos, Asociaciones Sindicales , promoción de servicios por Radio, entre otras herramientas de captación de clientes. Las experiencias en la Administración de Ventas, me ha permitido compartir con personas que desarrollan sus capacidades para interactuar de manera efectiva con clientes, transmitiendo con su comunicación las técnicas para persuadir a los personas, argumentar las dudas de los compradores y ofrecer Bienes y Servicios de manera profesional. Se destacan de los de más vendedores por su producción de ventas, captación de clientes, profesionalismo, ética de Trabajo y por alcanzar las metas establecidas por sus Empresas. El Arte de Vender y ser un Líder puede venir con la personas desde que nace, son condiciones naturales que se deben desarrollar en el trascurso de la vida, puede notarse en los niños y adolescentes que se recalcan de los demás en varias actividades, sean deportivas, académicas, culturales entre otras, lo pueden notar por sus dotes de liderazgo y comunicación a las personas que interactúan y se desenvuelven en sus labores cotidianas, a pesar que son niños. No creo que la mayoría de los niños o adolescentes digan **“Quiero ser Vendedor cuando sea grande”**, dicen mayormente “Quiero ser Bombero, policía Astronauta, Deportista, Veterinario, Científicos, maestros y