

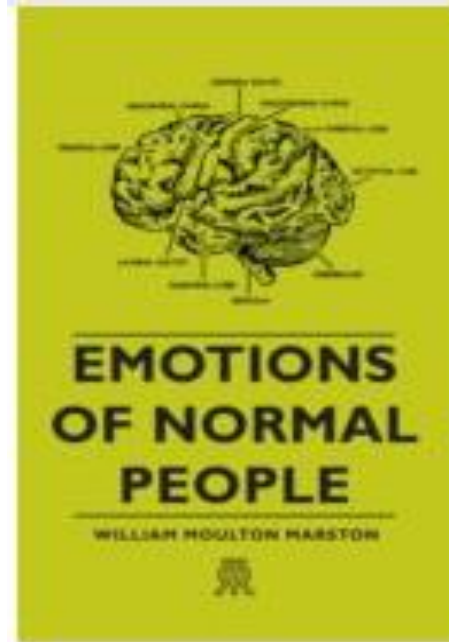


DISC Sales

Apreniendo a descifrar al cliente
para vender más

Sesión 1





William Marston





Los estilos DISC

R
A
C
I
O
N
A
L

EXTROVERTIDO



E
M
O
C
I
O
N
A
L

RESERVADO



¿Qué los motiva?



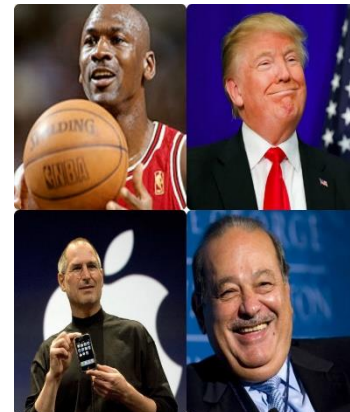
¿Qué no les gusta?



¿Cómo identificar el estilo de cada persona?

¿Cómo lo identifico?

- Muy seguro de sí mismo.
- Es directo y dice lo que piensa.
- Decisivo y asertivo.
- Gran necesidad de obtener o ganar.
- Interrumpe a otros y se pone impaciente.
- Acelerado y le gusta ir al grano.
- Ambicioso y toma riesgos.
- Sus opiniones son hechos.
- Puede hablar con varias personas al mismo tiempo.
- Es agresivo y demandante.
- Tiende a pensar en su beneficio primero.



Pistas rápidas:

- ✓ Seguro
- ✓ Apurado
- ✓ En control
- ✓ Directivo
- ✓ Competitivo



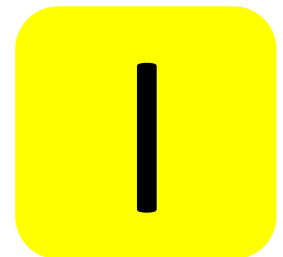
¿Cómo lo identifico?

- Es abierto y amigable.
- Sociable y muy comunicativo (habla bastante).
- Habla de gente que el conoce.
- Autoestima alta.
- Optimista.
- Se emociona fácilmente.
- No se fija en los detalles y no presta atención de cerca.
- No escucha por mucho tiempo. Siempre quiere contar su experiencia u opinión del tema.
- Puede hacer las mismas preguntas varias veces.
- Salta de un tema a otro.



Pistas rápidas:

- ✓ Relajado
- ✓ Abierto
- ✓ Expresivo
- ✓ Entusiasta
- ✓ Persuasivo



¿Cómo lo identifico?

- Luce amistoso y tranquilo.
- No se emociona fácilmente.
- Es persistente y comprometido.
- Predecible y llevadero.
- Toma decisiones cuidadosas.
- Se aproxima lentamente.
- Es bueno escuchando y lo hace cuidadosamente.
- Asiente y va de la mano.
- Luce incómodo ante nuevas ideas y/o cosas.
- Tiende a pensar en los demás.



Pistas rápidas:

- ✓ Calmado
- ✓ Tímido
- ✓ Colaborador
- ✓ Paciente
- ✓ Comprensivo



¿Cómo lo identifico?

- Aparenta ser reservado y tímido.
- Es silencioso y escrupuloso.
- Se enfoca en los detalles.
- Hace muchísimas preguntas.
- Estudia especificaciones e información con cuidado.
- Procede con mucha cautela.
- Lenguaje lógico, preciso y ordenado.
- Suele informarse previamente.
- Puede ser muy crítico basado en hechos.
- Tiende al pesimismo y el escepticismo.
- Se esmera en lo que hace.



Pistas rápidas:

- ✓ Formal
- ✓ Analítico
- ✓ Preciso
- ✓ Cumplidor
- ✓ Investigador



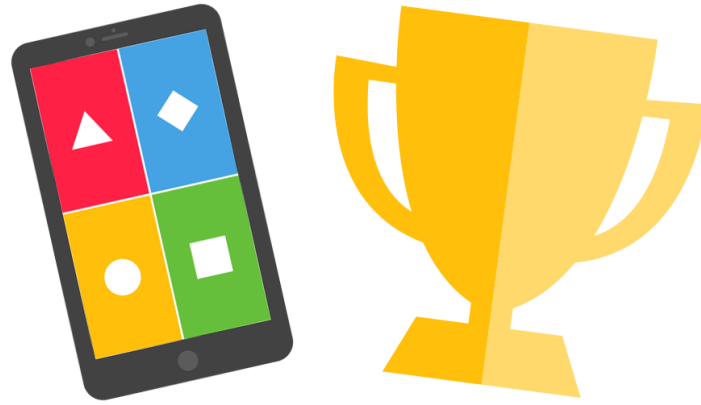


Identifiquemos



DISC en el teléfono

Kahoot!



Fácil acceso:

1. Ingresa en kahoot.it
2. Coloca el PIN
3. ¡A jugar!



DISC Sales

Apreniendo a descifrar al cliente
para vender más

Final
Sesión 1





DISC Sales

Apreniendo a descifrar al cliente
para vender más

Sesión 2



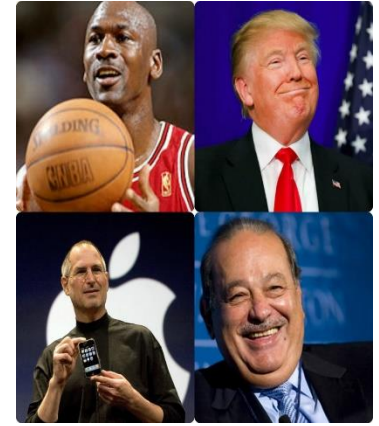


DISC Lenguaje Corporal

Lenguaje Corporal



- Posturas de poder.
- Toma de control.
- Invade con facilidad.
- Movimientos rápidos.
- Usa el índice de mando y puede señalar directamente.
- Pueden verse puños.
- Gestos de énfasis y seguridad con sus manos.
- La cúpula.
- Puede golpear ligeramente sus propias manos, cuerpo o la mesa.



Fija



Rígidas



Lenguaje Corporal



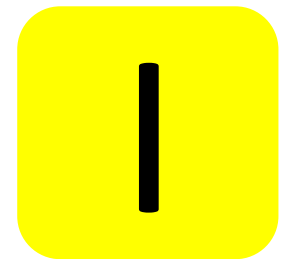
- Posturas relajadas y con soltura.
- Piernas abiertas.
- No hay señales de rigidez.
- Usa mucho sus manos y cuerpo para expresarse.
- Su rostro es muy expresivo.
- Inquieto y se mueve mucho.
- No mantiene misma posición por mucho tiempo.
- Busca cercanía.
- Contacto físico en confianza.



Amigable y dispersa



Abiertas



Lenguaje Corporal



- Posturas cerradas y defensivas.
- Hombros pueden ser encorvados.
- Puede mantener brazos cruzados por mucho tiempo.
- Piernas juntas o cruzadas.
- De movimientos lentos.
- Suele taparse las manos o las esconde.
- Sus manos pueden proyectar colaboración.
- Al caminar las manos pueden encorvarse hacia atrás.



Evasiva



Encorvadas



Lenguaje Corporal



- Posturas formales.
- Expresiones de escepticismo.
- Puede llegar a ordenar lo que esté a su alcance.
- Cuidadoso en los movimientos.
- Evita la cercanía y mantiene una distancia.
- Usa manos de forma precisa y ordenada.
- Señales de precisión.
- Tiende a enumerar con sus manos.
- Sus manos regresan al mismo lugar.

 Observador

 Ordenadas





DISC de famosos



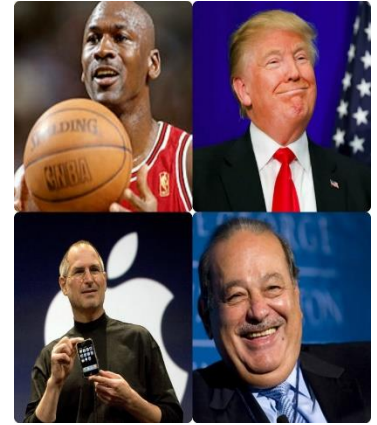
Identifiquemos a
los participantes



¿Cómo ajusto para vender a cada estilo?

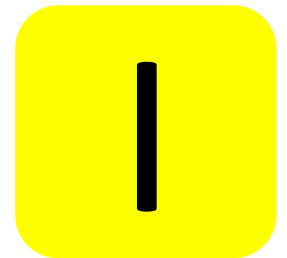
¿Cómo ajusto para venderle?

- Sé directo y específico.
- No trates de venderle, ¡haz que compre!
- Dale alternativas, déjale escoger.
- Enfócate en el tema, en resultados y beneficios.
- Asegúrate de que “gane” y que sienta que “tendrá el control”.
- Si vas a estar en desacuerdo en algo que sea con hechos.
- Disfruta la “batalla” y acaricia su ego.
- Cuando hable escúchalo con mucho interés y hazlo sentir importante.
- No te pongas emocional ni tomes nada personal.
- No trates de dominarlo pero tampoco te dejes.
- Actúa rápido... porque decide rápido.



¿Cómo ajusto para venderle?

- Sé un amigo y no lo ignores.
- Agenda tiempo para conversar. ¡Son reuniones largas!
- Diviértete y relájate.
- Déjale hablar y acércate. Si te tutea... tutea. Si te toca... ¡toca!
- Dale reconocimiento.
- Habla acerca de la gente, experiencias y sentimientos.
- Todo el tiempo habla en positivo, nunca negativo.
- Bríndale ideas y hazlo imaginar.
- Habla de manera práctica y sencilla.
- Sus decisiones son emocionales, así que propicia y aprovecha el momento.
- Recuerda darle seguimiento si no toma la decisión inmediata.



¿Cómo ajusto para venderle?

- Baja la velocidad a la presentación.
- Construye confianza y seguridad.
- Enfócate en la gente y cómo la beneficia.
- Provee la información que te solicite.
- Procede de una manera tranquila y coherente.
- Asegura compromisos paso a paso.
- Ofrece soporte, que habrá un servicio cercano y hasta personalizado.
- Muéstrale casos reales o testimonios para reducir incertidumbre.
- Sé honesto y no trates de dominarlo.
- Habla en términos de justicia e igualdad.
- ¡Ayúdalo a tomar la decisión! Pero con cuidado y con paciencia.



¿Cómo ajusto para venderle?

- Provee hechos concretos, objetivos y con base.
- No te acerques demasiado y PELIGRO: ¡NO TOCAR!
- Sé paciente y baja la velocidad.
- Dale toda la información que solicite con detalle y NUNCA te resistas. Demuestra que no tienes nada que esconder.
- Ten herramientas de trabajo en orden y pulcras. Demuestra calidad.
- No exageres ni hagas sobre-venta.
- No hables de problemas personales de nadie.
- Persiste, pero NO presiones.
- Usa material de apoyo y referencia.
- Escucha con cuidado y enfócate en las objeciones claves con interés para entender que le preocupa.
- No esperes decisiones inmediatas, fija próximos pasos y prepárate para un buen seguimiento.





Identificación y creación de confianza DISC



Adaptándose al Perfil del Cliente para
Crear Empatía y Confianza



Conclusiones DISC Sales

Certificación Master DISC Sales

Para agentes de Dominion CS



¿Qué vas a lograr con esta certificación?



Ser más estratégico y capaz de conectar con todo tipo de cliente.



Contar con una metodología de venta efectiva que te sirva en todo tu ciclo comercial.



Obtener mejores resultados de la gestión comercial siendo un especialista DISC.

¿Cómo funciona la certificación?



Programa de **6 meses**



24 horas de formación



12 horas de acompañamiento



Metodología de venta **paso a paso por todo el ciclo de ventas.**



Facilitación mediante video conferencias con la **plataforma ZOOM**



Grupos de **15 personas mínimo.**



- Dinámico y vivencial.
- Ideogramas explicativos.
- Video y audio reflexión.
- Participativo e interactivo.
- Ejercicios y juegos prácticos.
- **ROLE PLAYING.**
- Mentoring.

¿Cuál es el contenido o temario general?





Autoconocimiento DISC

Objetivo: Entender la teoría DISC y su aplicación, descubrir nuestro propio estilo y poder crear un plan de acción para ser vendedores más efectivos.

PRUEBA DISC COMERCIAL: Se realiza una prueba individual previo a la actividad que te brinda información objetiva de tu perfil DISC.

¿Qué logra la persona entrenada con este módulo?

- ✓ Aprender los estilos de personalidad DISC.
- ✓ Comprender aspectos importantes de cada uno de los estilos de personalidad DISC.
- ✓ Entender los motivadores y desmotivadores de los clientes en base al estilo DISC.
- ✓ Aprender a identificar rasgos conductuales que distinguen a cada uno de los estilos DISC.
- ✓ Auto descubrir el estilo DISC propio y entender como lo perciben los demás.
- ✓ Conocer maneras para mejorar el estilo DISC propio para ser un comunicador y vendedor más efectivo.

Contenido:

- Los estilos DISC.
- Lado positivo y desbalance DISC.
- Motivadores y desmotivadores DISC.
- ¿Cómo identificar los estilos de personalidad DISC?
- Autopercepción DISC y como me ven los demás.
- Mi diagnóstico DISC y plan de acción para ser un vendedor más efectivo.



Adaptado a
Teletrabajo



1 Sesión



4 horas
por sesión



Facilitación
Virtual



¿Qué logra la persona entrenada con este módulo?

- ✓ Aprender a identificar en menos de 1 minuto el estilo DISC del prospecto por teléfono.
- ✓ Comprender como descifrar el estilo DISC del prospecto por email o redes sociales.
- ✓ Obtener estrategias efectivas para adaptarse al estilo DISC del prospecto al entablar un contacto inicial telefónico.
- ✓ Adquirir estrategias creativas DISC para poder conectar de manera efectiva con el prospecto mediante medios escritos como email, redes sociales y WhatsApp.



Adaptado a
Teletrabajo



1 Sesión

El contacto DISC

Objetivo: Aprender a ser más efectivo en el contacto inicial con prospectos para obtener más oportunidades y/o reuniones de venta utilizando el método DISC.

Contenido:

- Comportamiento DISC al escuchar.
- El estilo DISC del prospecto por teléfono.
- Estrategias DISC de contacto inicial por teléfono.
- Estilo comunicativo DISC del cliente por email y redes sociales.
- Estrategias DISC de contacto por email y redes sociales.



4 horas
por sesión



Facilitación
Virtual



Rapport DISC

Objetivo: Fortalecer las habilidades y competencias que permiten generar empatía en segundos y crear confianza con gran efectividad, mediante el método DISC.

¿Qué logra la persona entrenada con este módulo?

- ✓ Aprender a identificar los rasgos del lenguaje no verbal que brinda el prospecto para determinar su estilo DISC.
- ✓ Obtener un método preciso para identificar el estilo DISC del prospecto en persona o por medios virtuales.
- ✓ Conocer estrategias DISC que permiten empatizar y generar confianza con cualquier tipo de prospecto o cliente.
- ✓ Comprender como utilizar el lenguaje corporal para manejar casos desafiantes de venta.
- ✓ Aprender estrategias efectivas que permiten identificar necesidades con todos los estilos DISC.

Contenido:

- Lenguaje corporal DISC.
- Entrenamiento para aprender a identificar el estilo DISC de un prospecto o cliente en 30 segundos.
- Estrategias para crea Rapport DISC con cualquier estilo de prospecto.
- Estrategias de lenguaje corporal DISC para casos difíciles.
- Estrategias para descubrir necesidades con el método DISC.



Adaptado a
Teletrabajo



1 Sesión



4 horas
por sesión



Facilitación
Virtual



La venta DISC

Objetivo: Dominar el arte y ciencia de la venta con el método DISC para poder tener resultados positivos ante cualquier tipo de prospecto o cliente.

¿Qué logra la persona entrenada con este módulo?

- ✓ Tomar conciencia de las preferencias de cada estilo de prospecto DISC sobre el comportamiento del vendedor en su gestión de venta.
- ✓ Aprender estrategias que permiten realizar una venta más efectiva con cada estilo DISC.
- ✓ Obtener ideas y consejos efectivos para construir presentaciones adaptadas a cada estilo de prospecto.
- ✓ Conocer estrategias efectivas para ser un presentador de ventas más efectivo y adaptativo.



Adaptado a
Teletrabajo



1 Sesión



4 horas
por sesión



Facilitación
Virtual

Contenido:

- Preferencias del estilo de venta DISC.
- Estrategias de venta DISC.
- Diseño de presentaciones efectivas con el método DISC.
- Estrategias DISC para presentaciones de venta.



La negociación DISC

Objetivo: Fortalecer las habilidades de negociación con el método DISC para lograr convertir ventas en todo tipo de escenario de ventas.

ACTORES: Actividad especial con la participación del equipo de actores de Salesbox360 para tener una experiencia vivencial y divertida.

¿Qué logra la persona entrenada con este módulo?

- ✓ Comprender los desafíos y aspectos claves en los casos más comunes y difíciles de negociación con el método DISC.
- ✓ Identificar las objeciones más comunes que brinda cada tipo de cliente DISC.
- ✓ Idear estrategias y acciones potenciales ante cada tipo de objeción con el método DISC.
- ✓ Aprender a negociar de manera efectiva ante cada tipo de cliente DISC.

Contenido:

- Análisis de casos de negociación DISC.
- Practicas de negociación con los diferentes estilos DISC.
- Análisis de objeciones más comunes DISC.
- Diseño de soluciones para objeciones DISC.
- Torneo de negociación DISC.



Adaptado a
Teletrabajo



1 Sesión



4 horas
por sesión



Facilitación
Virtual



El seguimiento DISC

Objetivo: Aprender a utilizar el método DISC de una manera estratégica y creativa en el seguimiento de oportunidades de venta para incrementar los resultados.

CASOS REALES: Sesión especial donde se analiza casos reales del equipo para generar acciones inmediatas.

¿Qué logra la persona entrenada con este módulo?

- ✓ Comprender cuáles son los retos más comunes para convertir en el seguimiento con los diferentes estilos de cliente DISC.
- ✓ Aprender estrategias diferenciadas para utilizar con cada tipo de prospecto o cliente DISC.
- ✓ Fortalecer la destreza en el manejo de llamadas de seguimiento con el método DISC.
- ✓ Poner en práctica diferentes estrategias de seguimiento para convertir ventas por email y redes sociales.



Adaptado a
Teletrabajo



1 Sesión



4 horas
por sesión



Facilitación
Virtual

Contenido:

- Análisis de los desafíos en el seguimiento de ventas con el método DISC.
- Estrategias creativas de seguimiento DISC.
- Prácticas de la llamada de seguimiento con las estrategias DISC.
- Prácticas del email de seguimiento con las estrategias DISC.
- Prácticas de seguimiento por redes sociales con las estrategias DISC.

¿Cómo se asegura el éxito y los resultados?

Contamos con varios elementos que permiten que tengas resultados positivos con la Certificación Master DISC Sales:



Acompañamiento y empoderamiento mediante el “Café Virtual de ventas”



Estimular disciplina mediante Misiones y una Certificación por cumplimiento

¿Cómo funcionan las sesiones de **Café Virtual de Ventas**?

Las sesiones de **Café virtual de Ventas** son de **2 horas**, se realizan **cada mes** y tienen la siguiente estructura:

- **Informe de misiones**, donde los participantes cuentan sus resultados sobre las asignaciones previas.
- **Anécdotas de venta** de situaciones reales donde está funcionando el método DISC.
- **Aplicabilidad del método DISC** en los diferentes hitos de un ciclo de ventas.
- **Aclaración** de conceptos y dudas del método y su uso en la realidad de la gestión.
- **Coaching conversation**: Exploración de los retos, desafíos y limitaciones que se están viviendo en la implementación de lo aprendido.



¿Cuál es el cronograma de actividades?

El siguiente cuadro muestra el tipo y cantidad de actividades que se realiza mes a mes durante la certificación:

Actividad	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6
Workshops virtuales	1	1	1	1	1	1
Café virtual de ventas	1	1	1	1	1	1

Consideraciones de estas actividades:

- Los workshops virtuales tienen una duración de **4 horas cada uno**.
- Los cafés virtuales de venta tienen una duración de **2 horas cada una**.

¿Cuál es el calendario de la certificación?

Fecha de inicio Lunes 5 de Octubre
2PM a 6PM
COL

Talleres 1er lunes de cada mes
2PM a 6PM
COL

Café de Ventas 3er lunes de cada mes
4PM a 6PM
COL

Workshop	5 Oct	3 Nov	7 Dic	4 Ene	1 Feb	1 Mar
Café Venta	19 Oct	17Nov	21 Dic	18 Ene	15 Feb	15 Mar

Iván Paredes Navarro



- ✓ Fundador y Director de SalesBox360.
- ✓ Asesoramiento y mentoría a más de 200 empresas destacadas de Panamá y la región.
- ✓ Más de 2,000 horas de entrenamientos y mentoría de ventas y liderazgo.
- ✓ Miembro de la International Coaching Federation Panamá (ICF).
- ✓ Coach Ontológico por la EIC Barcelona.
- ✓ Certificación de ventas del Instituto Sandler.
- ✓ Experiencia en emprendimiento y manejando fuerzas de venta por más de 22 años en múltiples sectores.
- ✓ Distinciones con Generali Worldwide Latinoamérica: Productor del año 2011 y 2012. Agencia Productora año 2013 y 2014.

Xavier Miller



- ✓ MBA Gerencia Estratégica en la Universidad Interamericana de Panamá 2007.
- ✓ Diplomado en Venta Consultiva en Universidad del Istmo.
- ✓ Vicepresidente Senior Comercial - Marsh Semusa (2011 hasta la actualidad) Líder de toda la fuerza comercial de 25 ejecutivos.
- ✓ Vicepresidente de Consumo - Marsh Semusa Absorbió los programas de liderazgo de estas empresas, así como una serie de mejores prácticas y metodologías de venta.
- ✓ Mentor Salesbox360 con más de 1,000 horas de entrenamientos y mentoría.

Antonio Madrid



- ✓ Mas de 22 años de experiencia comercial que inician en el consumo masivo y distribución en el canal horizontal y canal vertical.
- ✓ 12 años de experiencia profesional en el sector de servicios financieros. Trabajando en el sector bancario, industria aseguradora, valores y en el mercado de capitales.
- ✓ Certificación de mejores prácticas AMTC.
- ✓ Experiencia en Reclutamiento, selección, formación, gestión del rendimiento y planificación de la producción.
- ✓ Actualmente Director Comercial en Sweet Water Securities, Casa de Valores.
- ✓ Mentor Salesbox360 con más de 500 horas de entrenamientos y mentoría.

Ana Lorena Broce



- ✓ Superintendente de Seguros de Panamá de 1999 a 2004. Administradora de todas las áreas operativas de la empresa: Recursos Humanos, ventas, finanzas, servicio al cliente y administración
- ✓ Experiencia gerenciando empresas de publicidad, redes de mercadeo y asesoría en compra de impresoras fiscales.
- ✓ Gerencia General de Vale Panamá logrando excelentes resultados a lo interno y externo de la organización.
- ✓ Gerente Comercial en Marsh-Semusa 2017.
- ✓ Mentora Salesbox360 con más de 1,000 horas de entrenamientos y mentoría.

¿Quiénes son los mentores del programa?

¿Cuál es la inversión de la Certificación?



Aclaraciones:

- Inversión de \$690.00 USD por persona para obtener certificación completa. Precio especial por ser integrante de Dominion CS.
- Forma de pago: **USD 200.00 para separar cupo** y cancelar el resto 1 semana antes de arrancar el curso.
- Todas las facilitaciones son vía remota por sesiones virtuales mediante plataforma ZOOM para asegurar una experiencia dinámica y muy participativa.
- Se requiere de mínimo 15 personas pagadas para abrir un grupo.



6 workshop
virtuales



6 café virtual de
ventas



Certificación al
final del programa

*Solo podemos ver
resultados
distintos si nos
atrevedmos a hacer
lo que nunca
hemos hecho*

Regístrate en el formulario
para recibir más información

Certificación MASTER DISC Sales

Misión

DISC Sales

¡Muchas Gracias!
¡Síguenos en nuestras redes!



salesbox360.com



[@salesbox360](https://www.instagram.com/salesbox360)



[@sbox360](https://www.facebook.com/sbox360)



[salesbox360](https://www.linkedin.com/company/salesbox360)