

CURSO PARA VENDEDORES PUERTA A PUERTA (EQUIPO DE CAMPO)

"El Arte de Vender Caminando" – 10 Módulos

MANIFIESTO DEL VENDEDOR DE CALLE

*"Yo soy el primero en llegar.
Mi paso es mi tarjeta de presentación.
Mi palabra, mi herramienta.
Mi constancia, mi ventaja.
No vendo productos. Vendo soluciones.
No molesto en las puertas. Abro oportunidades.
Cada 'no' me acerca a un 'sí'.
Cada puerta cerrada me enseña una nueva forma de entrar.
No trabajo en una oficina.
Soy el explorador que conecta negocios con crecimiento.
Por eso, hoy elijo caminar.
Por eso, hoy elijo vender con orgullo."*

Módulo 1: La Mentalidad del Guerrero de la Calle

- El vendedor como embajador, no como mendigo
- Romper el miedo al portón cerrado y al "no"
- Establecimiento de metas diarias: "mi número mágico"
- Ética y profesionalidad en la calle

Módulo 2: Conoce lo que Vendes y a Quién

- Estudio de los servicios: página web, redes, cursos
- Argumentos de valor por sector (restaurantes, estéticas, farmacias, talleres)
- Identificación del perfil del dueño en cada negocio

Módulo 3: Prospección y Planificación de Rutas

- Selección de zonas por densidad comercial
- Organización de rutas por cuadras y horarios
- Uso de mapas y herramientas de planificación

Módulo 4: El Abordaje Perfecto (Los Primeros 30 Segundos)

- Técnicas de acercamiento a puerta cerrada
- El tono de voz, la postura, la sonrisa
- Rompehielos que funcionan: "¿Usted es el dueño? Qué bien atendido está su local..."

Módulo 5: Técnicas de Descubrimiento de Necesidades

- Preguntas abiertas que hacen hablar al dueño
- Cómo identificar si el negocio ya tiene web, redes, personal capacitado
- Escucha activa para detectar el dolor real

Módulo 6: Presentación de Valor y Manejo de Objeciones

- Presentar el servicio como solución, no como gasto
- Las 5 objeciones de calle y cómo romperlas:
- "No tengo tiempo" → "Le tomo 3 minutos"
- "Ya tengo" → "¿Y está contento con los resultados?"
- "No tengo presupuesto" → "¿Cuánto pierde por no tener ?"
- "Déjame pensarlo" → "¿Qué le preocupa exactamente?"
- "No me interesa" → Cierre agresivo

Módulo 7: El Cierre en Puerta

- Cuándo pedir el cierre
- Técnicas de cierre suave
- Si no se cierra hoy, no será nunca, no comprar excusas, última oportunidad

Módulo 8: Gestión del Tiempo

- Registro de visitas: cuántas, cuántas atendidas, cuántas interesadas

Módulo 9: Ejercicios Prácticos y Simulaciones

- Role-playing en salón: abordaje, objeción, cierre
- Salida a campo supervisada (instructor acompaña)
- Retroalimentación en caliente después de cada visita

Módulo 10: Motivación y Resistencia al Fracaso

- Actividad: "Mi mejor visita del día" (compartir anécdotas)
- Actividad: "El balde de los 'no'" (cada 'no' te acerca al 'sí')
- Insignia "Caminante de Élite" para quienes superan meta semanal
- Grupo de WhatsApp de seguimiento y apoyo diario

