



# Vender o Morir

Antonio del Hoyo

# ¿Son importantes las ventas?



En el 90% de los negocios fracasados el dueño **carecía de habilidades comerciales**

*Estudio realizado por **Dun & Bradstreet**  
Consultora estadounidense fundada en 1841*



Q. Búsqueda



# BUSINESS **IKP**



**Antonio del Hoyo Alvarez**

Fundador de Business Up System

Business Up System • Salamanca de Madrid

Madrid y alrededores, España • Más de 500

Experto en ventas y procesos empresariales Conferenciante Formador Mentor Fundador de la iniciativa de colaboración empresarial Business Up System

Quien sabe vender  
no pasa necesidad

# Consejos

---

- Silencia tu móvil
- Modo niño
- Participa
- Toma notas



¿Preparados para  
tomar nota?

$$E=O+P$$



“El éxito es un lugar en el que  
se encuentra la preparación  
con la oportunidad”

Séneca

En los negocios, al  
final, lo que cuenta  
son los **resultados**



Comunidad

Empresarial

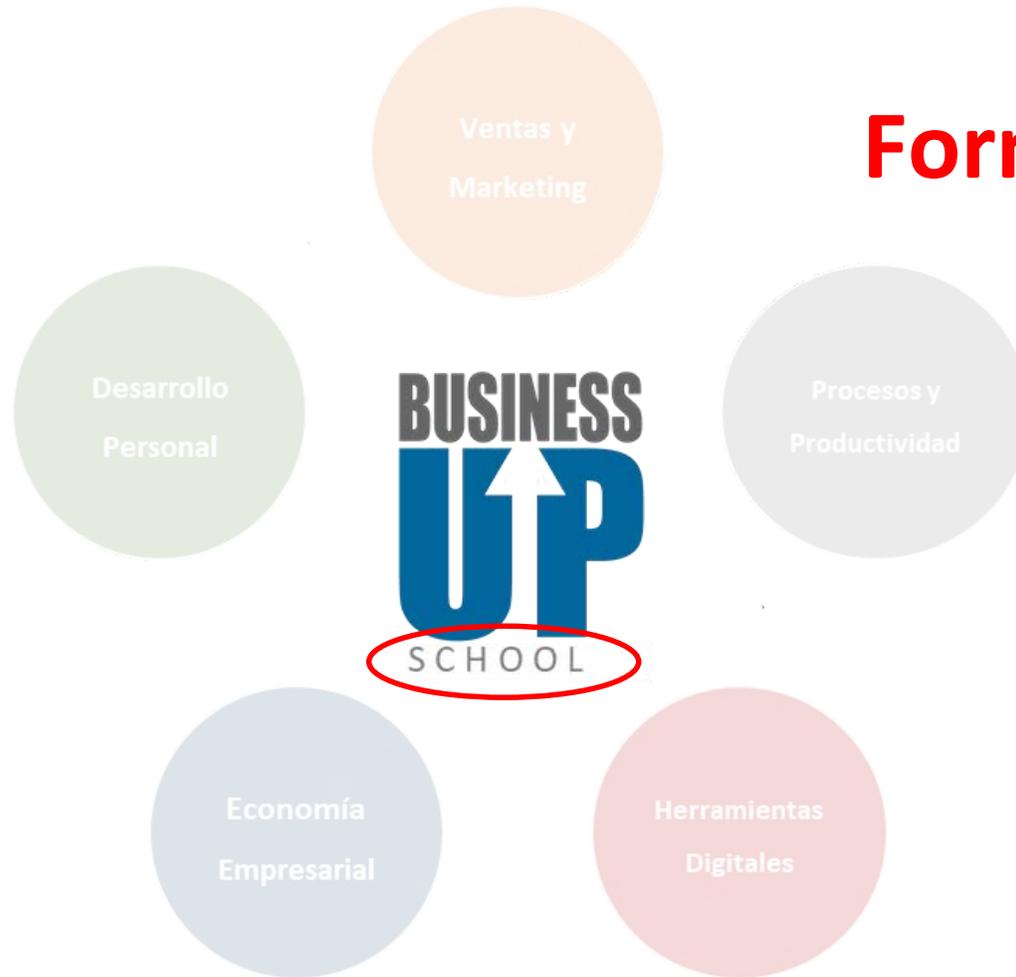
Colaborativa

**Formación Empresarial**

**Mentorización**

**Red de Contactos**

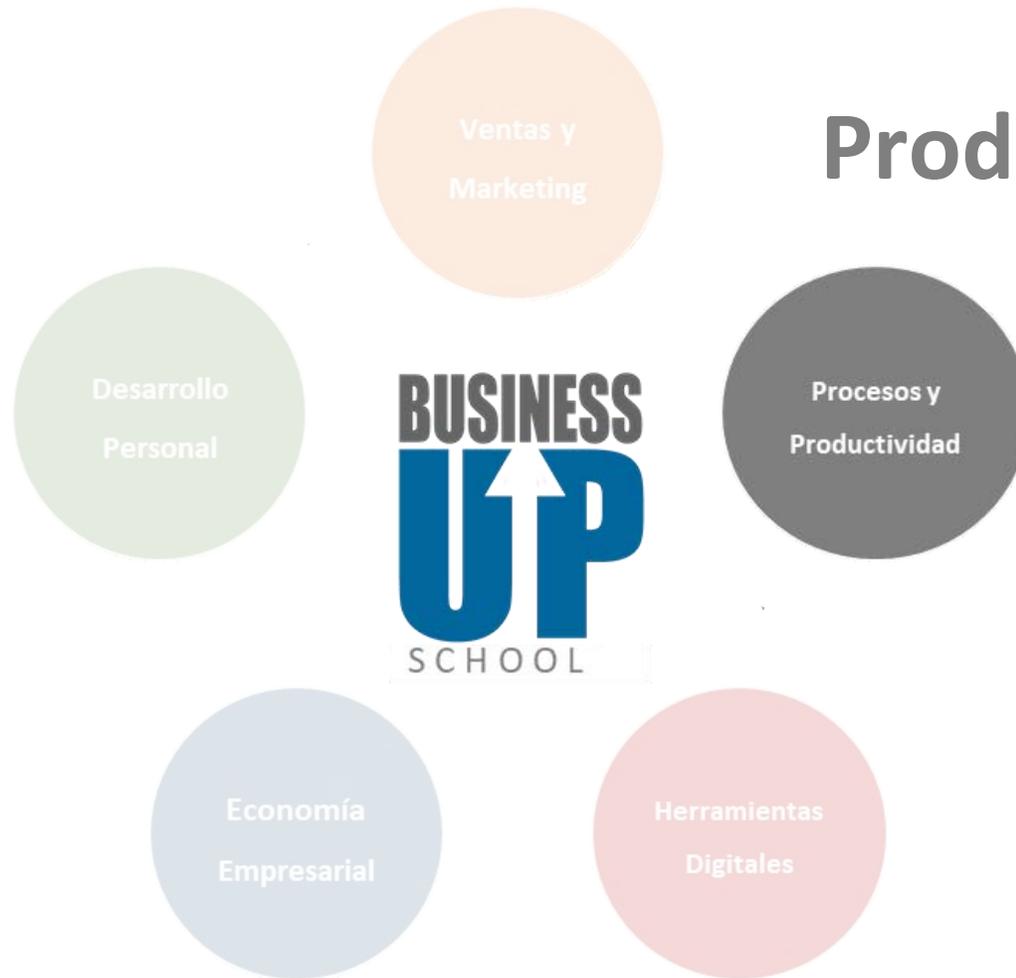
# Formación Empresarial





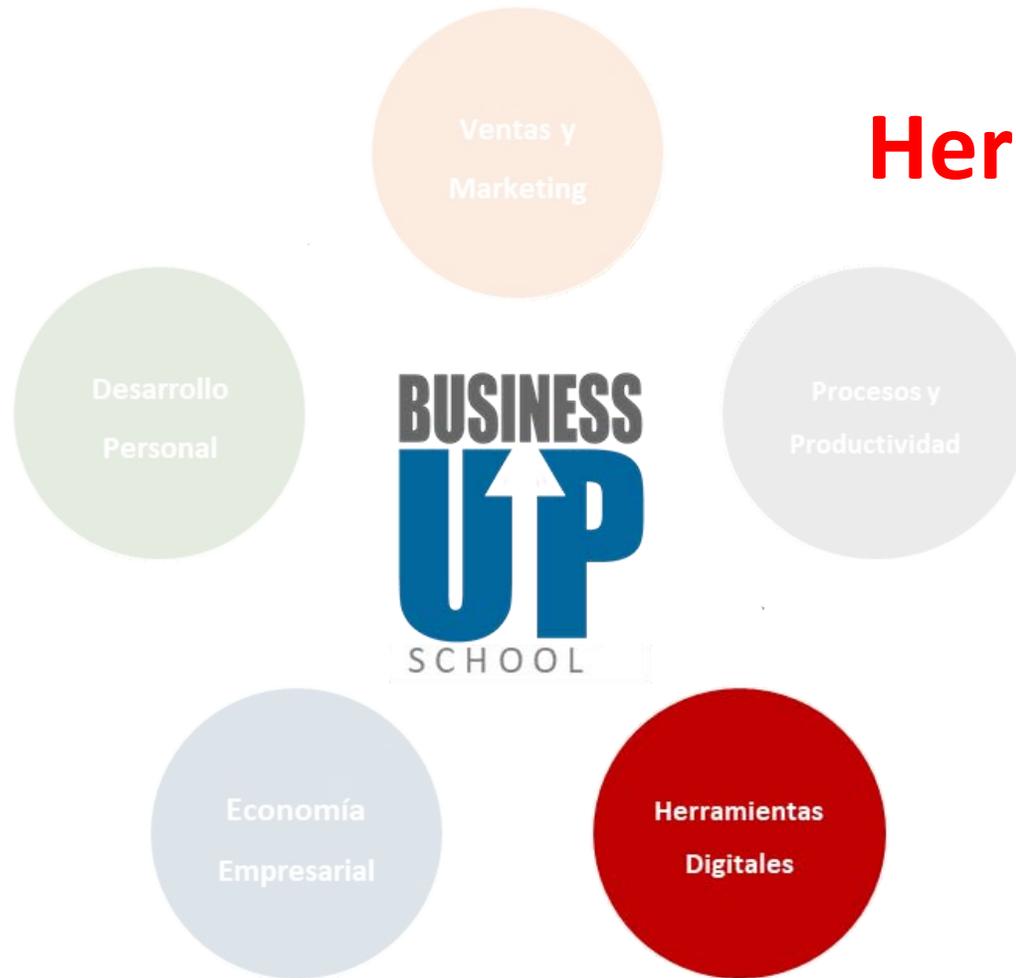
## Ventas y Marketing

¿Tu estrategia comercial te aporta todas las ventas deseadas?



## Productividad y Procesos

La productividad es la clave para mejorar tu calidad de vida



## Herramientas Digitales

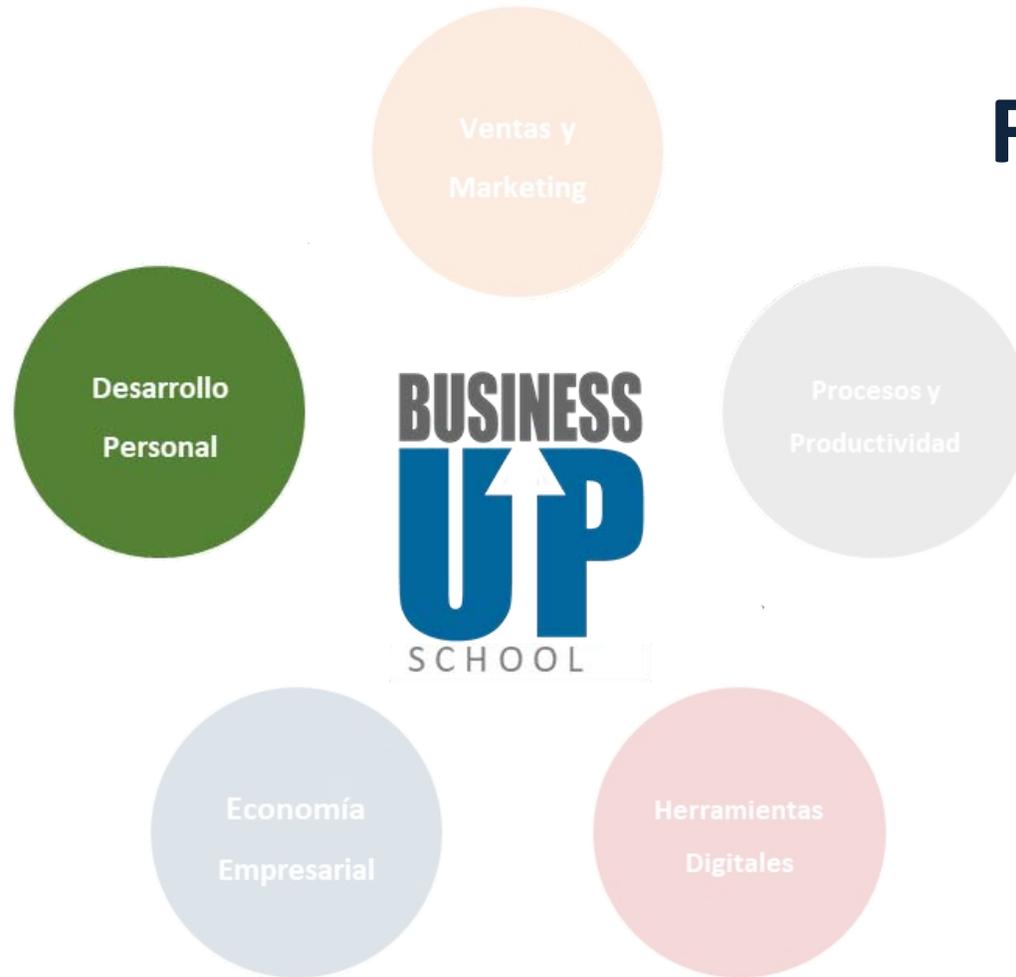
¿Aprovechas la tecnología que tienes a tu alcance para mejorar tus resultados?



# Economía Empresarial

¿Conoces la salud financiera de tu empresa?

# Formación Básica Empresarial



Lo importante no  
es lo que sabes, es  
lo que haces con  
lo que sabes

**Mentorización**



# Ventas y Marketing



Según tu actitud así tus  
resultados



“Una sonrisa en el rostro no significa la ausencia de problemas, si no la habilidad de ser feliz por encima de ellos”

*“Todo le sale bien a las  
personas de carácter  
dulce y alegre”*

Voltaire

# **Sabiduría china...**

El hombre que no sabe  
sonreír no debería abrir  
una tienda

# El gran maestro

---



*Dale Carnegie*

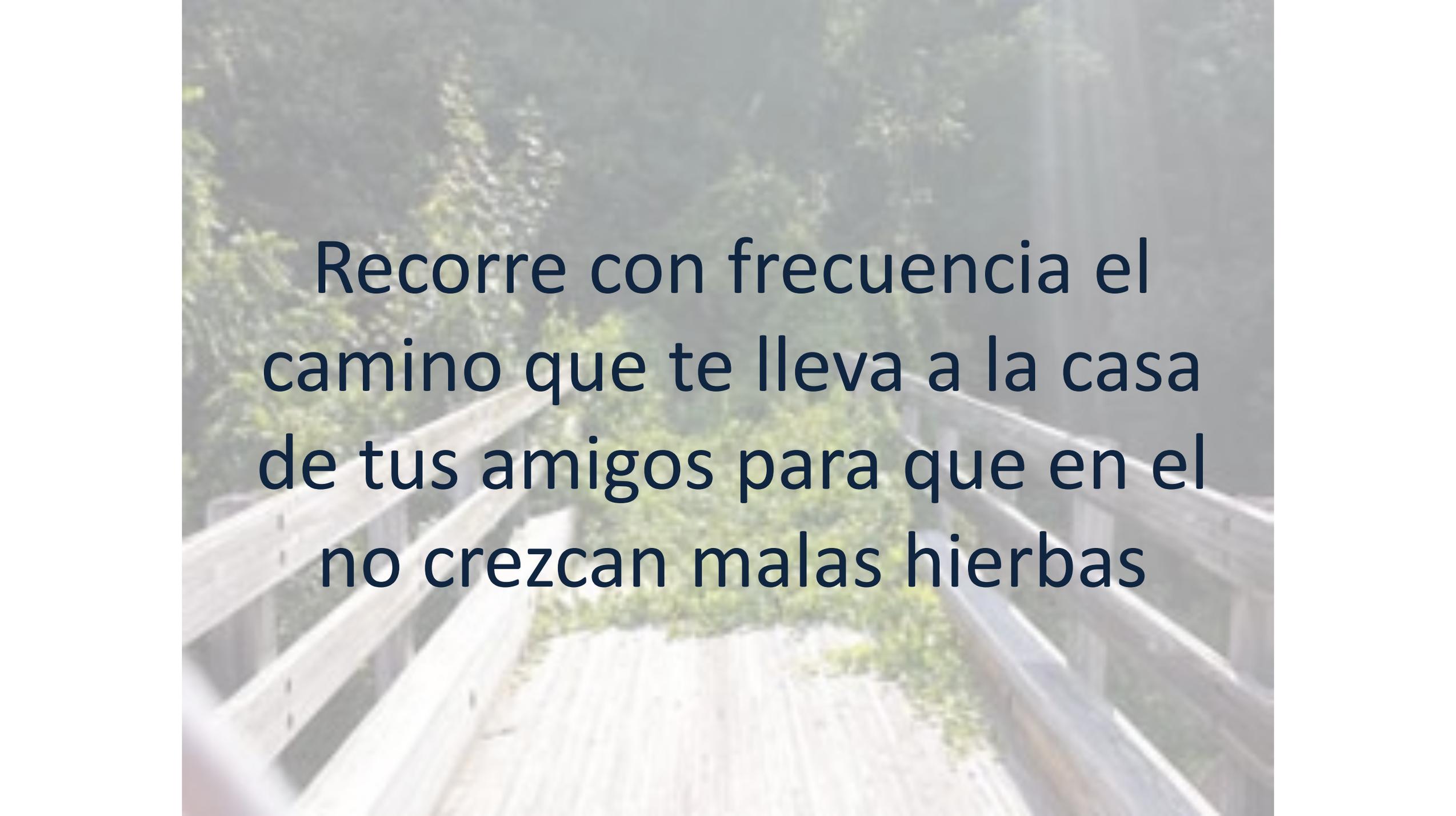
# Sociabilizate

---



$$V + C_T = R$$

Vender no es  
conseguir contactos,  
**es cultivar relaciones**

A photograph of a wooden walkway with railings leading through a dense forest. The walkway is made of light-colored wooden planks and is flanked by wooden railings. The forest is lush with green trees and foliage, creating a natural and serene atmosphere. The text is overlaid on the image in a dark blue, sans-serif font.

Recorre con frecuencia el camino que te lleva a la casa de tus amigos para que en el no crezcan malas hierbas

# ¿Qué Vendes?

---

**¡A TI!**

Si no “compran” tu  
persona, tampoco  
compraran lo que  
representas



# Técnicas de Persuasión

---

Las 6 leyes de la  
persuasión

# Las 6 Leyes de Persuasión

---

- Afinidad

- Escasez

- Prueba Social

- Reciprocidad

- Consistencia  
Cognitiva

- Autoridad



¿Qué es lo más importante para caerle bien a una persona?

**¡¡¡Que a ti te caiga bien!!!**

Cuida lo que dices  
sin hablar



Lenguaje  
no verbal

---

Los 10 peores  
errores del  
leguaje no  
verbal

Forbes

A collection of various hand tools including a hammer, wrench, screwdriver, and pliers. The tools are arranged in a fan-like pattern against a white background. A dark grey rectangular box is overlaid on the left side of the image, containing the text 'Herramientas de un Vendedor' in white. The tools include a hammer with a silver head and a black handle, a wrench with a silver head and a black handle, a screwdriver with a yellow handle, and pliers with orange handles. There are also several other tools with black handles and silver heads, including what appears to be a flathead screwdriver and a pair of pliers.

## Herramientas de un Vendedor

# Tu apariencia

“Hijo, ponte traje y corbata, porque según vas así te tratan”

**Tus palabras, no critiques, no  
condenes, no te quejes**

“Lo que dice Juan de  
Pedro, dice más de  
Juan que de Pedro”



*UNA PREGUNTA INTERESANTE*

*Si usted se pudiera  
comer sus propias  
palabras.*

*¿Su alma se nutriría  
o se envenenaría?*

# Tu educación



# Tu cercanía



# Tu sentido del humor



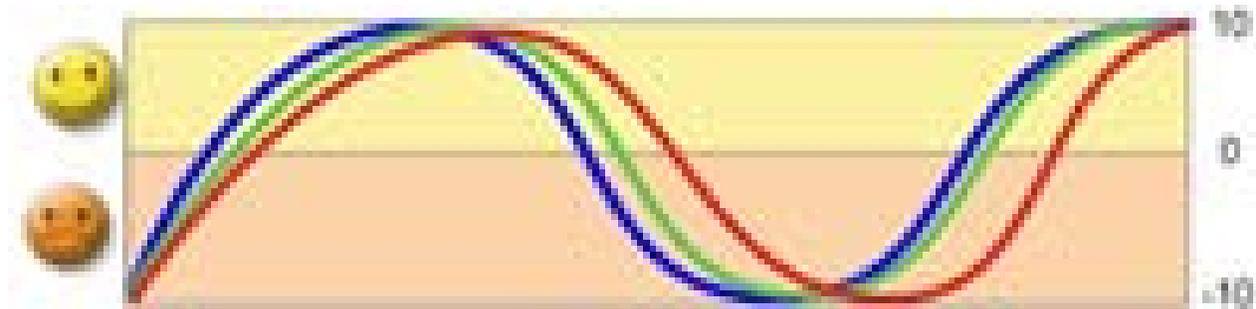
**El elogio  
sincero**



# Modula tu Emoción

---

Actúa un punto por encima del tono emocional de tu interlocutor



**Biorritmos**

- Intellectual
- Emocional
- Físico

¿Con formación es  
suficiente?

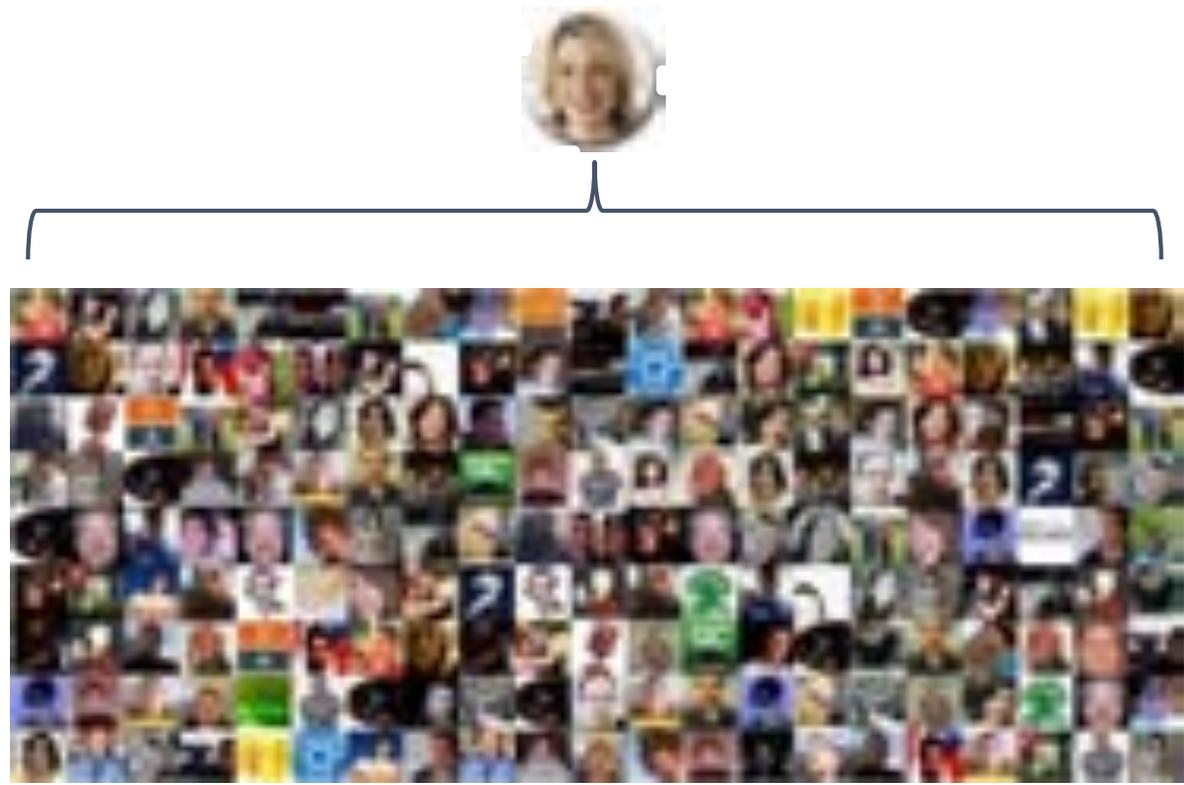
“El éxito es un lugar en el que se encuentra la preparación con la oportunidad”

Séneca

Para conseguir  
**OPORTUNIDADES**  
necesitas 2 cosas

**1º**

**Una amplia Red de  
Contactos Profesionales**

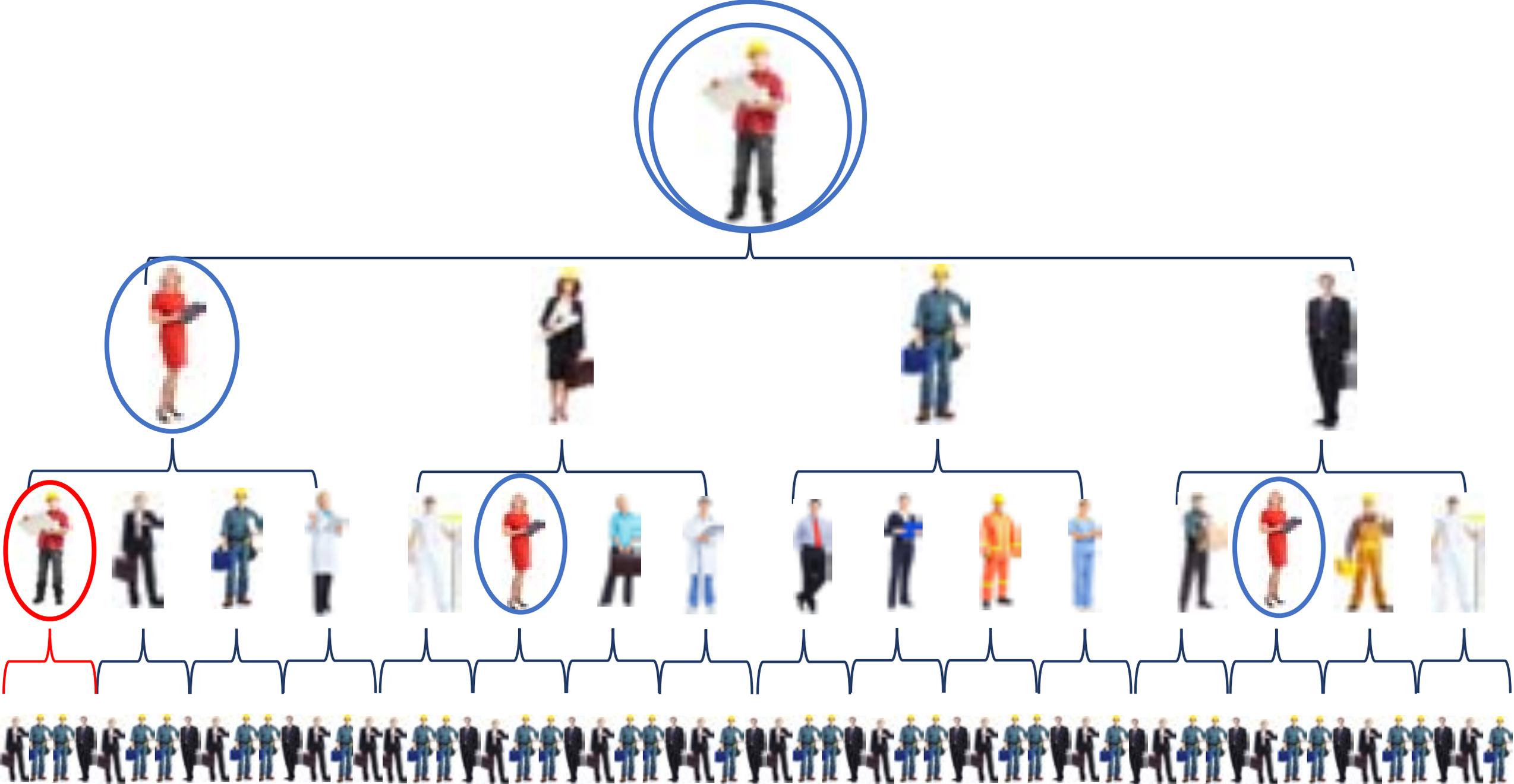


Aquí el tamaño **SÍ** importa



BUSINESS  
**UP**





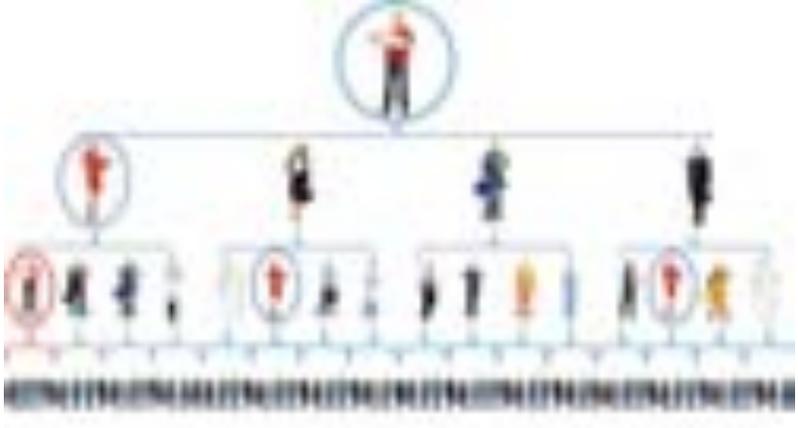
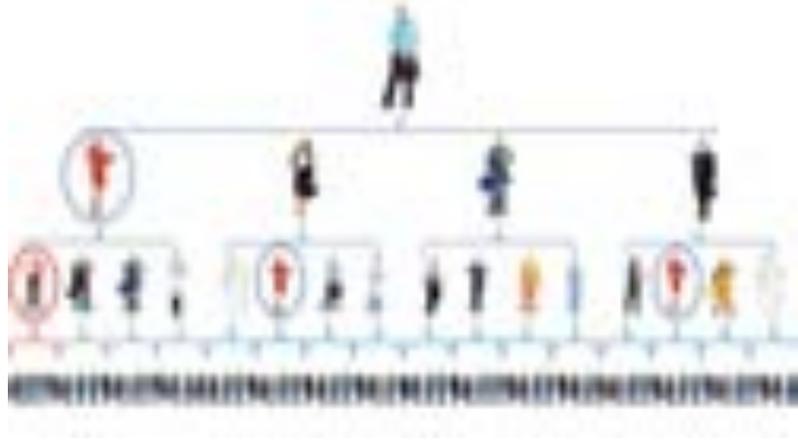
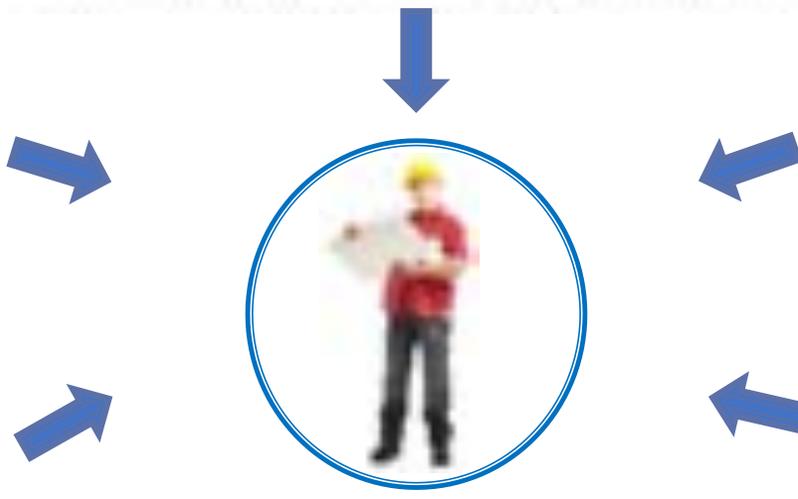
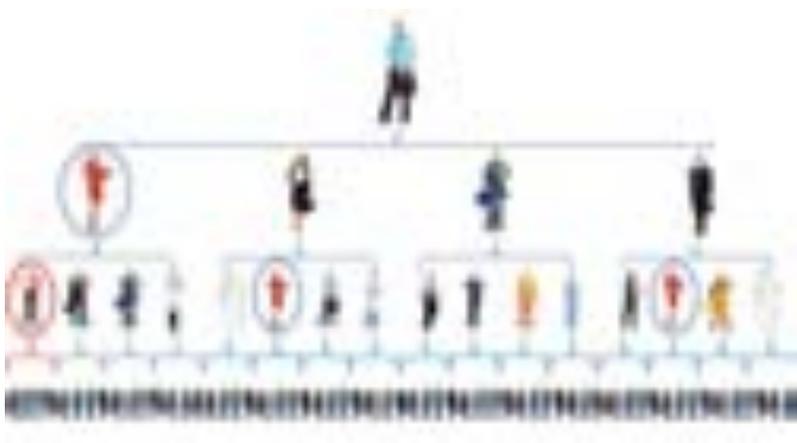
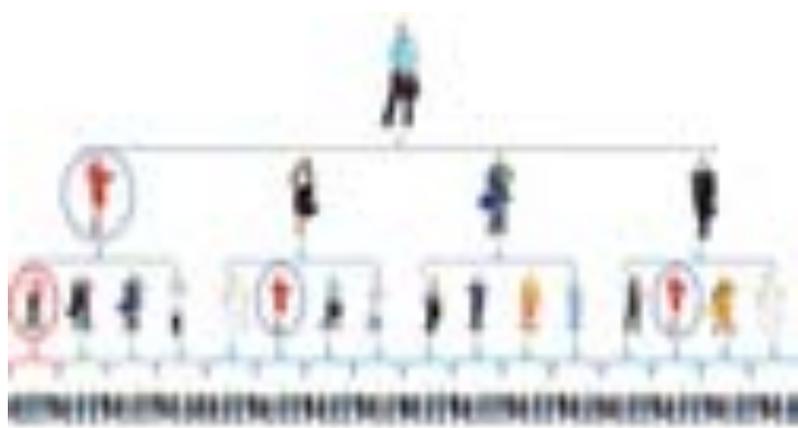
5

$$5 \times 5 = 25$$

$$25 \times 5 = 125$$

$$125 \times 5 = 625$$

Una RED de =  780



2º

Convertir tu RED  
en tu equipo de  
**comerciales externos**

Premia la  
Ayuda  
Recibida



¿Por qué no se premia?

---

Todo para  
mí







Estudio de  
Mercado



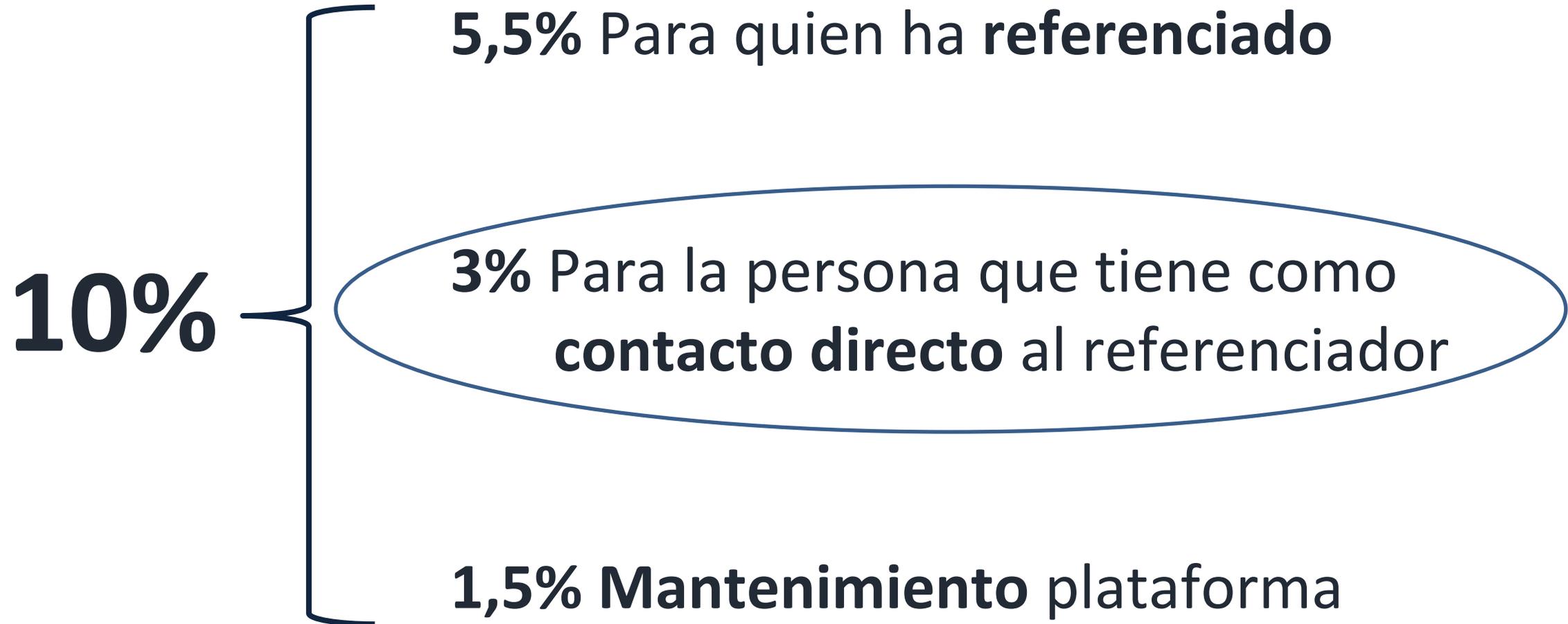


Sin costes fijos

Y sin  
riesgos



# Trabajar a Éxito



# Ingresos Pasivos



Plataforma  
IT

---

¿Cómo puedes participar?





# Entrevista Personal

“La indecisión es el ladrón  
de la oportunidad”

A low-angle, close-up shot of a person's legs and feet as they run on a reddish-brown track. The person is wearing black leggings and red and white athletic sneakers. The background is a bright, hazy orange and yellow, suggesting a sunrise or sunset. The text is overlaid on the right side of the image.

Vale más un  
gramo de  
**acción** que una  
tonelada de  
intención

# Dinámica de relacionamiento



Vamos a  
conocernos

¿Cómo te llamas?

¿Qué soluciones?

¿A quién?

¿Por qué tú?

**BUSINESS** **UP**  
SYSTEM

[www.businessupsystem.com](http://www.businessupsystem.com)

¿Cómo puedo participar?

The image shows a survey form titled 'BUSINESS UP' with the following sections:

- SECTION 1:** Includes a header 'BUSINESS UP' and a sub-header 'Encuesta de satisfacción de clientes y proveedores'. It contains several input fields for 'Nombre', 'Código', 'Correo electrónico', and 'Teléfono', followed by a 'Enviar' button.
- SECTION 2:** A list of three statements with checkboxes for 'SI' and 'NO':
  - El personal de atención al cliente es amable y eficiente.
  - El producto que ofrecemos cumple con las expectativas de calidad.
  - El servicio postventa es rápido y efectivo.
- SECTION 3:** A sub-header '¿Cómo calificaría su experiencia?' followed by a row of five checkboxes for 'Muy mala', 'Mala', 'Regular', 'Buena', and 'Muy buena'.
- SECTION 4:** A sub-header '¿Qué aspectos le gustaron más?' followed by a row of five checkboxes for 'Atención al cliente', 'Calidad del producto', 'Precio', 'Servicio postventa', and 'Otras'.
- SECTION 5:** A sub-header '¿Qué aspectos le gustaría mejorar?' followed by a row of five checkboxes for 'Atención al cliente', 'Calidad del producto', 'Precio', 'Servicio postventa', and 'Otras'.
- SECTION 6:** A sub-header '¿Recomendaría nuestra empresa?' followed by a row of five checkboxes for 'Muy poco probable', 'Poco probable', 'Probable', 'Muy probable', and 'No sé'.
- SECTION 7:** A sub-header '¿Qué otros comentarios tiene?' followed by a large text input area.
- SECTION 8:** A sub-header '¿Cómo nos puede contactar?' followed by a row of five checkboxes for 'Teléfono', 'Correo electrónico', 'Redes sociales', 'Otras', and 'No sé'.

**NINGUNO DE NOSOTROS  
ES TAN CAPAZ  
COMO TODOS  
NOSOTROS JUNTOS**



**BUSINESS** **UP**  
SYSTEM

“No basta con pensar, ni con pensar positivamente, hay ponerse manos a la obra”

Elsa Punset

¿Tu negocio te da la rentabilidad deseada?

¿Te sientes seguro con el futuro de tu negocio?

¿Tus conocimientos están a la altura de tus retos?