

VENDEDOR EXPERTO

¿QUÉ LOS DESCRIBE?

ESTUDIA Y TRABAJA EN
IRLANDA



VENDEDOR EXPERTO EN PROGRAMAS DE ESTUDIO Y TRABAJO EN EL EXTRANJERO

Un **Vendedor Experto en Programas de Estudio y Trabajo en el Extranjero** es un profesional **clave** en la promoción y venta de programas educativos que combinan el estudio con oportunidades laborales en países extranjeros. Este rol requiere una combinación específica de competencias, habilidades y características para asegurar el éxito en la asesoría y venta de estos programas. A continuación, se detallan los aspectos más relevantes:

Competencias

1. Conocimiento del Mercado Internacional

- **Competencia:** Dominio de los programas educativos y laborales disponibles en diferentes países.
- **Importancia:** Permite ofrecer recomendaciones precisas y adaptadas a las necesidades del cliente. *Se tiene que notar que somos expertos en esto.*

2. Asesoramiento en Procesos de Visado

- **Competencia:** Entendimiento detallado de los requisitos y procedimientos de visado para estudiantes y trabajadores en el extranjero.
- **Importancia:** Facilita el proceso para los clientes y asegura que cumplan con las normativas legales.

3. Capacidad de Gestión de Relaciones

- **Competencia:** Habilidad para construir y mantener relaciones con clientes, instituciones educativas y empleadores **¡Para larga duración y mantenido en el tiempo!**
- **Importancia:** Fomenta relaciones duraderas y colaborativas, esenciales para el éxito en ventas y en la satisfacción del cliente. **No queremos un partner para solo mañana sino para años duraderos, esto afianza la relacion personal con ellos a nivel personal y profesional a la hora de ayudar a nuestro cliente.**

4. Habilidad en Resolución de Problemas

- **Competencia:** Capacidad para identificar y solucionar problemas que puedan surgir durante el proceso de aplicación o adaptación. **Ser resolutivo.**

- **Importancia:** Garantiza una experiencia fluida y positiva para el cliente, aumentando la satisfacción y fidelidad.

5. Conocimiento Cultural

- **Competencia:** Comprensión de las diferencias culturales y cómo afectan las expectativas y decisiones de los clientes.
- **Importancia:** Permite proporcionar asesoría más relevante y personalizada.

HABILIDADES

1. Habilidades de Ventas:

- o **Habilidad:** Técnicas de persuasión, cierre de ventas y manejo de objeciones.
- o **Importancia:** Aumenta las tasas de conversión y asegura que los clientes elijan el programa adecuado aumentando así su satisfacción.

2. Comunicación Efectiva:

- o **Habilidad:** Capacidad para transmitir información compleja de manera clara y accesible. Siempre Hacer facil lo difícil conectando personalmente con el cliente de una forma profesional.
- o **Importancia:** Facilita la comprensión del cliente sobre los programas y sus beneficios, y mejora la relación con el cliente.

3. Organización y Gestión del Tiempo:

- o **Habilidad:** Capacidad para manejar múltiples clientes y procesos simultáneamente. Multitasking.
- o **Importancia:** Asegura que todos los aspectos del proceso de venta y asesoramiento se manejen de manera eficiente. Para ello tu día debe estar bien organizado desde el fin del día anterior. todo bien programada y saber distinguir siempre lo que es urgente de lo que es importante y priorizar en aquello que es necesario en cada momento.

CARACTERÍSTICAS

1. Proactividad

- **Característica:** Iniciativa para identificar oportunidades, buscar nuevos clientes y anticipar necesidades.
- **Impacto:** Mejora la capacidad para alcanzar y superar metas de ventas.

2. Orientación a Resultados

- **Característica:** Foco en cumplir y superar objetivos de ventas y desempeño. **Recomendamos para esto desglosar el objetivo mensual por semanas y por día.**
- **Impacto:** Motiva al vendedor a trabajar de manera eficiente y efectiva.

3. Empatía

- **Característica:** Capacidad para comprender y conectar con las preocupaciones y expectativas de los clientes. **Conocer bien a tu cliente.**
- **Impacto:** Facilita la construcción de relaciones de confianza y satisfacción del cliente.

4. Adaptabilidad:

- **Característica:** Flexibilidad para ajustarse a diferentes culturas, mercados y necesidades del cliente.
- **Impacto:** Permite al vendedor gestionar cambios y adaptarse a diversas situaciones con éxito.

5. Integridad

- **Característica:** Honestidad y transparencia en la comunicación y asesoramiento. **¡Queremos vender mucho pero vender bien!**
- **Impacto:** Fomenta la confianza y credibilidad con los clientes y socios.

Este perfil integral asegura que un vendedor experto en programas de estudio y trabajo en el extranjero esté bien preparado para asesorar a los clientes de manera efectiva, gestionar el proceso de venta y superar desafíos, mientras se adapta a un entorno internacional diverso.

PERFILES, CUALIDADES Y ACTITUDES PARA EL ÉXITO EN VENTAS

1. Perfil del Vendedor Exitoso

- **Cualidades:** Conocimiento profundo del mercado, habilidades de comunicación sobresalientes, y capacidad para construir relaciones sólidas.
- **Actitudes:** Proactivo, orientado a resultados, y con una fuerte ética de trabajo.
- *Actitud positiva siempre y conexión especial con el cliente. él te te compra a ti y se fia de lo que tu le digas le recomiendes o aconsejes.*

2. Cualidades Clave

- **Experiencia en Ventas:** Experiencia previa en ventas de servicios educativos o relacionados.
- **Competencias Multiculturales:** Habilidad para trabajar y comunicarse efectivamente con personas de diferentes culturas.
- **Conocimiento del Producto:** Profundo entendimiento de los programas de estudio y trabajo en el extranjero, incluyendo requisitos, beneficios y procesos.

3. Actitudes para el Éxito

- **Orientación al Cliente:** Enfoque en entender y satisfacer las necesidades del cliente.
- **Resiliencia:** Capacidad para manejar el rechazo y las objeciones sin perder motivación.
- **Aprendizaje Continuo:** Disposición para actualizarse constantemente sobre cambios en el mercado y nuevos programas.



$$V=(C+H)*A$$

Exito = (Conocimiento+Habilidades)*Actitud

(C+H Suman pero la que Multiplica es la Actitud junto a una ética de trabajo sólida y honesta)