



Merci
SALES
EXPERIENCES

**“Convierte a los extraños
en amigos, los amigos en
clientes y a los clientes en
vendedores”**

Seth Godin



¿Quiénes somos?

Merci es una compañía de consultoría en gestión de ventas que utiliza herramientas de marketing inbound, heurística y PNL para construir caminos innovadores tendientes a incrementar las ventas en las compañías.

Utilizamos mecanismos coherentes con la situación, desarrollando experiencias desde el campo táctico enfocándonos en:

- Fortalecimiento de la mecánica comercial, la prospección y desarrollo de canales.
- Construcción de entornos estadísticos que permitan la medición del fenómeno comercial.
- Entrenamiento o reentrenamiento de equipos comerciales (gerenciales y operativos).
- Metodologías e implementaciones que propendan el rápido retorno de inversión y aumenten el flujo de caja.
- Incremento de las ventas y participación en el mercado.



+ 1500 empresas
atendidas + 5000
vendedores
capacitados

Servicios

1 Consultoría en gestión de ventas

Generación de tácticas y programa de acompañamiento para aumentar las ventas.

2 Transferencia de conocimiento

Desarrollo de habilidades blandas en prospección, negociación, seguimiento, cierre de negocios, telemarketing y liderazgo.

3 Gerencia comercial delegada

Dirección de equipos comerciales por demanda para construir entornos y procesos sostenibles en el tiempo.

**Nos
comprometemos
con una meta
comercial definida,
trabajamos de la
mano de los
equipos
empresariales para
lograr el éxito
pretendido.**



Consultoría en gestión de ventas

En un periodo de 20 días a partir de un diagnóstico y un proceso de investigación entendemos su empresa, el negocio y el mercado, encontrando las oportunidades que presenta y proponemos un mapa táctico de operación para potenciar sus ventas.

20

Días de diagnóstico e investigación

Basado en una metodología que combina transferencia de conocimiento, procesos, tácticas de rápido retorno y sistemas de fácil operación y bajo costo, se logra aumentar las ventas.

7

Meses de implementación

Aumento en ventas de entre 2 a 5 veces del promedio actual, con resultados permanentes que lo llevaran a alcanzar las metas propuestas.

2/5

Veces aumento de ventas

 **Profesionales experimentados en áreas comerciales garantizan una implementación exitosa del proceso.**

Gerencia comercial delegada

¿En qué consiste?

Se trata de la administración del canal de ventas dispuesto por la empresa, es decir que puede ser el director comercial de la fuerza comercial existente (cualquiera sea la forma de ella) o la construcción y administración de una nueva fuerza comercial.

La dirección será llevada por un profesional con experiencia y facultado para cumplir con las metas de ventas propuestas en el plan de ventas (puede llegar a construir el mismo), mientras existan los recursos necesarios para lograrlo.

El tiempo de permanencia es relativo a la acción de implementación, si bien esta figura no cumple horario, ni tiempo en la empresa será la responsable de manejar el ejercicio comercial y su responsabilidad es la meta en ventas.

Quando se permite que un tercero especializado domine el proceso comercial, se da paso a tener una mecánica articulada que garantice resultados acordes con planeaciones de ventas.



¿Cómo lo hacemos?

1 Diagnóstico

Cuestionario sobre la situación actual de la compañía con el objetivo de determinar los recursos existentes, tiempos de respuesta al cliente, capacidad de venta (a través de conocer la capacidad productiva y el potencial de mercado), herramientas de comunicación, mensaje y mecánica del mercadeo.

2 Estrategia

Se plantea un mapa táctico con las estrategias a desarrollar según la circunstancia actual y caminos necesarios para el desarrollo de un modelo comercial

3 Implementación

Se inician las actividades tácticas planteadas en las recomendaciones producto del diagnóstico, generando un modelo comercial repetible, medible y comprobable.

Controlamos los aspectos críticos en el proceso comercial, potenciando mecánicas y personas, para lograr los resultados ambicionados.



¿Cómo lo hacemos?

4 Control

Se revisan las actividades definidas y en ejecución en el cronograma con el objetivo de resolver dudas y realizar los ajustes pertinentes según los avances obtenidos hasta el momento.

5 Evaluación

Se genera un mecanismo de evaluación desarrollando las herramientas necesarias (inteligencia colectiva y específica) para poder interpretar, analizar y reencauzar el proceso para alcanzar las metas propuestas.

6 Prueba IPV y VALANTI

Se aplica la prueba IPV (inventario de personalidad de vendedores) a los vendedores con la cual se detectan las verdaderas capacidades comerciales que posee, y la prueba VALANTI que evalúa los valores y antivalores que una persona posee y así conocer la confiabilidad y honestidad de un candidato a un cargo de manejo y confianza de valores e información.

**Aplicamos tácticas
simples y acordes
a cada
presupuesto, para
hacer que las
cosas pasen.**





Entregables

- Mapa táctico con las estrategias definidas
- Cronograma de las actividades a desarrollar
- Memorias digitales de los entrenamientos
- Guion de llamada inbound y outbound
- Pruebas IPV y Valanti para conocer los requerimientos técnicos del equipo comercial.

Entrenamientos dirigidos:

Según los resultados de las pruebas IPV y VALANTI y las estrategias a desarrollar, se define en que se deben enfocar los entrenamientos con el fin de potenciar el conocimiento interno de los empleados de la compañía y así alcanzar las metas deseadas.

Entrenamientos grupales:

Se realizan con otras compañías con el fin de obtener nuevos conocimientos y realizar networking.

Algunas empresas que han confiado en nosotros!!

"Con Merci hemos cambiado nuestra forma de pensar. Estamos llevando nuestra compañía a otro nivel en estrategia comercial. Siempre trabajando en lo táctico y abriendo puertas día a día nos ayudan a estructurar y ejecutar tácticas con las que hemos logrado hitos que nunca pensamos".



Sebastián Cuartas
Gerente General
Pintufresh

"A expatriation process goes beyond the change of location or country. Being aware of the role played by the cultural dimension in our professional relationships is a factor of success and what better way to start an intercultural work than to have adequate expert advice on the subject and the tools that minimize the culture shock us".



Eric Vivoni
Textile Project Director
Groupe Casino Libertad S.A.
Buenos Aires, Argentina

"Mas que un consultor, Merci es parte de tu equipo de trabajo, son personas muy capacitadas y comprometidas con los objetivos de los clientes. Es maravilloso trabajar con ellos ya que su calidad humana es excepcional y su buena energía es sumamente contagiosa".

Juan David Ramírez
Director Comercial



SHI (Servicios Hidrogeológicos Integrales)

"Para Merci Sales y su equipo de colaboradores un especial agradecimiento por la excelente gestión para el desarrollo y crecimiento de Senssez y Refimax. Grandes aprendizajes y oportunidades encontradas gracias a su labor, guía y asesoría".



Familia Restrepo Wagner
Senzzes & Refimax

"Para Vallas y Avisos Merci representa un apoyo incondicional y vital para lograr los objetivos propuestos. La energía y empatía del equipo Merci son incomparables y han logrado una motivación tanto profesional como personal del área comercial".

Juliana López
Gerente General
Vallas y Avisos.



Otras empresas que respaldan nuestra experiencia!



Merci
SALES
EXPERIENCES

Contacto

300 846 2669

comercial@mercisales.com.co

www.mercisales.com.co

Medellín