

# VISIONARIOS

EMPRENDIMIENTO Y LIDERAZGO

REVISTA MENSUAL

*Nos vamos a*  
**Maldivas**

## CONTENIDO

- Premios
- Plan de Compensación
- Bono Viaje
- Proyectos
- Kalomai Park
- Testimonio SION
- Top en Ventas
- Incentivos
- Eventos
- Herramientas de Aprendizaje

GRUPO  
**SION**

[www.gruposion.bo](http://www.gruposion.bo)

■ EN EXCLUSIVA  
MARIO FRANKLIN  
CHÁVEZ MÉNDEZ  
CEO Y CREADOR DE GRUPO SION



## ▮ Premios

<a href="#">Grupo SION, mejor lugar para trabajar</a>	4
<a href="#">Trayectoria</a>	4
<a href="#">Expertos en grandes proyectos</a>	4
<a href="#">Experiencia</a>	5
<a href="#">Innovación</a>	5
<a href="#">Misión</a>	5
<a href="#">Visión</a>	5

## ▮ Plan de Compensación

<a href="#">Valorización</a>	7
<a href="#">Razones para invertir en Santa Cruz</a>	8

## ▮ Bono Viaje

<a href="#">Bono Viaje con el Grupo SION</a>	10
<a href="#">Lista oficial de ganadores del Bono Viaje</a>	10

## ▮ Proyectos

<a href="#">Conociendo los Proyectos</a>	12
<a href="#">Perfil del Complejo Campestre Urubó 1</a>	13
<a href="#">Características</a>	13
<a href="#">Beneficios de la Urbanización</a>	13
<a href="#">Plano de la Urbanización</a>	14
<a href="#">Plano de Ubicación</a>	15
<a href="#">Perfil de Kalomai Park</a>	16
<a href="#">¿Qué es tener membresía?</a>	17
<a href="#">Tipos de membresía</a>	18
<a href="#">Áreas Recreativas de Kalomai Park</a>	19
<a href="#">Plano de Ubicación</a>	20

## ▮ Testimonio SION

<a href="#">Testimonio del CEO y Presidente del Grupo SION: Mario Franklin Chávez</a>	22
---	----

## ▮ Top en Ventas

<a href="#">Top en Ventas por Monto Octubre 2022</a>	25
<a href="#">Top en Ventas por Cantidad Octubre 2022</a>	26

## ▮ Incentivos

<a href="#">Incentivo del 1 al 10 de diciembre de 2022</a>	28
<a href="#">Incentivo del 1 al 31 de diciembre de 2022</a>	29

## ▮ Eventos

<a href="#">Eventos Comerciales Noviembre 2022</a>	31
--	----

## ▮ Herramientas de Aprendizaje

<a href="#">Herramientas de Aprendizaje</a>	35
<a href="#">Analiza a tu cliente</a>	35
<a href="#">Planifica todo el proceso</a>	35
<a href="#">Escucha activamente</a>	35
<a href="#">Actualízate a las nuevas tendencias</a>	35
<a href="#">Haz un servicio de Post-Venta</a>	35
<a href="#">Mide tus resultados</a>	35

# PREMIOS



INICIO

## ▮ Grupo SION, mejor lugar para trabajar

El área de Recursos Humanos logra ese reconocimiento gracias a que es una parte activa de la empresa. Buscamos estar conectados con todos nuestros colaboradores, escuchando las peticiones de los mismos para poder transformar vidas, no solo en lo laboral, sino también en lo personal, así mismo lo dijo Mario Franklin Chávez, CEO y presidente del Grupo SION.

Actualmente, más de 5.000 personas pertenecen a la familia SION, entre funcionarios del corporativo en La Paz, El Alto, Cochabamba y Santa Cruz. También están los asesores comerciales independientes distribuidos en toda Bolivia y en países como Brasil, Argentina, México, España, entre otros.



Mario Franklin Chávez - CEO y Creador de Grupo SION



Mario Franklin Chávez



Jenny Suárez de Chávez



Franklin Chávez

## ▮ Trayectoria

En el 2006, con tan solo treinta años de edad, Mario Franklin Chávez Méndez dio inicio a su principal proyecto en la zona norte, el Complejo Campestre Norte 1, con el apoyo incondicional de su esposa, la Ing. Jenny Suárez de Chávez, y su señor Padre Franklin Chávez.

Posteriormente realizó el proyecto Palmira, cuyas ventas sobrepasaron el millón de dólares. Gracias a estas ganancias, el Grupo SION donó una parte a los más necesitados, incluido un terreno de 10.000 m<sup>2</sup> al hogar de niños San José.

Luego de siete años de incursión en el mercado inmobiliario nacional e internacional con la modalidad convencional de ventas, el Grupo SION crea el modelo de Network Marketing, gracias al cual miles de familia bolivianas encontraron no solo su libertad financiera, sino también su crecimiento personal.

Actualmente contamos con más de cuarenta proyectos inmobiliarios en los cuatro puntos cardinales de Santa Cruz, entre urbanizaciones abiertas y cerradas, además del parque acuático Kalomai Park, el más grande

del país y galardonado por los Premios Maya como la mejor Infraestructura Vacacional y de Entretenimiento de Bolivia en el año 2021 y el 2022.

Entre algunos de los proyectos más importantes podemos mencionar: Urbanización cerrada Reservas del Este Fase; Complejo campestre Norte III; Urbanización Brisas del Norte 1, 2, 3 y 4; Complejo campestre Urubó 1, 2 y 3; Urbanización cerrada Reservas del Este, entre otros.

Una de las mayores inversiones que tuvo el holding fueron los más de \$us 30 millones en la construcción de Kalomai Park. A finales de diciembre del 2021, se inició la tercera fase y la construcción del Hotel Kalomai Resort dentro de la Joya Vacacional, como es denominado el gran parque acuático de Bolivia.

### Expertos en grandes proyectos

Plenamente comprometido, con firmes principios y valores existentes desde su creación, el Grupo SION es una empresa que cumple con sus clientes, brindándole la oportunidad de pasar momentos extraordinarios junto a sus familias al disfrutar de las bondades de sus maravillosos complejos campestres, acuáticos y ecológicos, que cuentan con muchos atractivos, ofreciéndoles un estilo de vida diferente.

### Experiencia

Más de 16 años en el mercado internacional, con más de 20 grandes proyectos urbanísticos entregados.

### Innovación

El Grupo SION es la primera empresa en el mundo en fusionar el mercado inmobiliario con la industria de la red de referidos.

## MISIÓN

Gestar inversiones y gestionar empresas sólidas, rentables, generando un ambiente de trabajo y negocios, responsable, competitivo, orientado al bienestar y confiabilidad de nuestros clientes internos y externos, basados en el desarrollo de las buenas prácticas, transparencia y honestidad.

## VISIÓN

Consolidarnos como un Grupo Empresarial, referente de liderazgo a nivel nacional, reconocido por sus principios, valores y profesionalismo en el desarrollo de todas sus actividades para el beneficio común del país y la sociedad.

# PLAN DE COMPENSACIÓN





## Valorización

Conozcamos primero este concepto, cuando hablamos de valorización es la determinación o el cálculo del valor o precio que tiene un bien. Relacionemos ahora esta definición y el por qué es una forma de ganancia que adquieres a través de tu decisión.

Todo lo que engloba en los bienes raíces son un claro ejemplo que con el pasar del tiempo nunca pierden su valor es más aumenta por lo que es un factor de inversión. Eso es en lo que te conviertes al momento de adquirir un producto con la empresa, eres un inversionista.

El sector de bienes raíces es un componente fundamental que delimita el comportamiento económico de las familias, primeramente, porque las viviendas representan el principal activo para ellas.

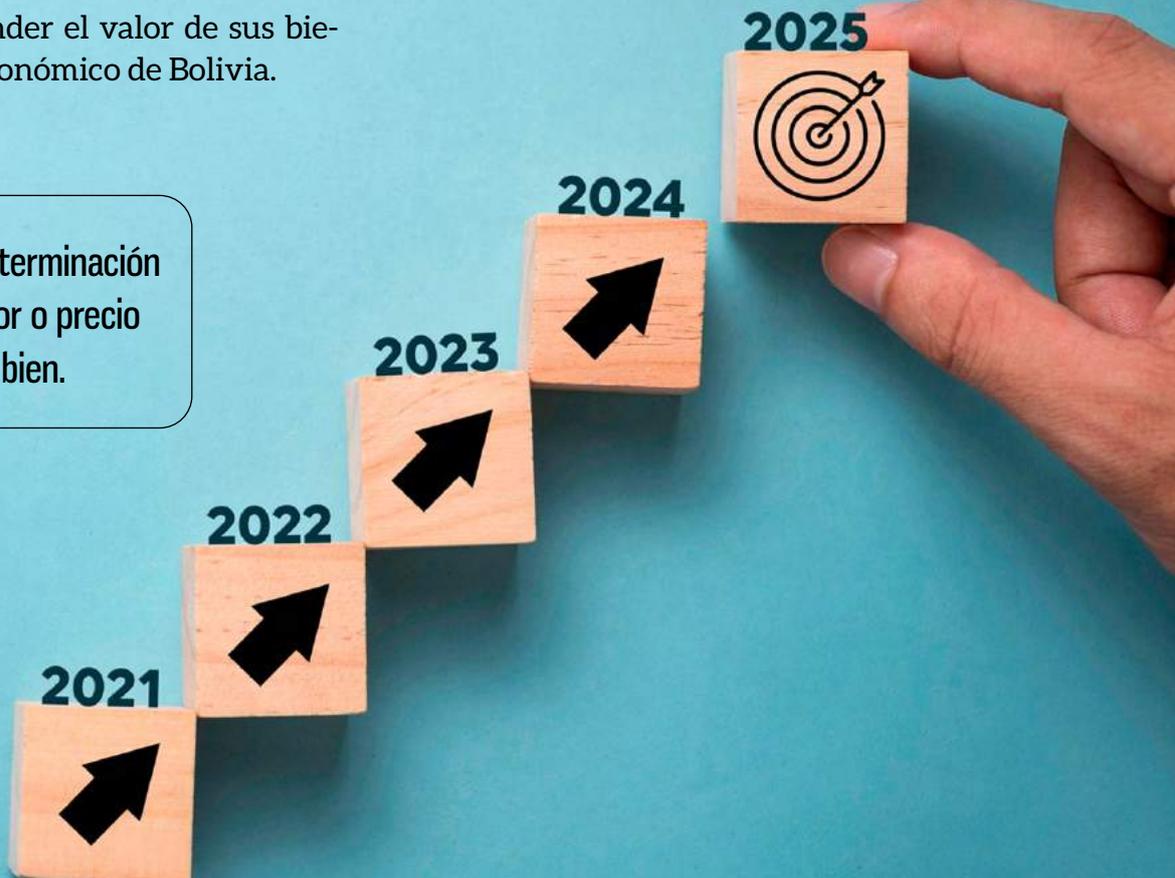
En la ciudad de Santa Cruz, el crecimiento poblacional ha sido inaudito en los últimos tiempos ha generado extender el valor de sus bienes siendo el centro económico de Bolivia.

La dinámica de crecimiento de Santa Cruz contribuye de manera significativa a la recuperación económica del país, convirtiéndose el departamento en tierra de oportunidades. Su demografía aumentó en 1,5 millones desde 2001 y en 800.000 habitantes desde el Censo 2012.

Por otro lado, en materia de indicadores sociales, Santa Cruz tiene los mejores registros del país: la menor pobreza moderada con 25% (en Bolivia, 36%), el menor índice de pobreza extrema con 3,3% (en Bolivia, 11%), la mejor distribución del ingreso con 0,39% (en Bolivia es del 0,42%); la menor desocupación urbana, con 4,16% (en Bolivia 4,5%), de ahí que, mucha gente migra a Santa Cruz con la esperanza de lograr una mejor calidad de vida.

“

Valorización es la determinación o el cálculo del valor o precio que tiene un bien.





Este conjunto de buenos indicadores - de fuente oficial - da cuenta de una manera especial de hacer las cosas en la región cruceña, donde el ser humano, con sus necesidades, aspiraciones, sueños y realizaciones, resulta el principal protagonista.

## Razones para invertir en Santa Cruz

- Por su ubicación estratégica en el centro de Sudamérica, Santa Cruz es el eje del corredor Bioceánico entre el Atlántico y Pacífico, lo que favorece al inversionista nacional y extranjero que llega hasta el Departamento.
- Cuenta con ventajas absolutas en productividad a nivel nacional y con un ambiente de negocios favorable.
- En Santa Cruz de la Sierra se realiza la Feria Internacional de Santa Cruz (EXPO-CRUZ), que es el evento multisectorial más importante de Bolivia, y una de las más importantes en Sudamérica.
- Existe una mano de obra de bajo costo, con un alto grado de especialización técnica.
- Concentra alrededor del 30% del PIB del país.
- Tiene el mayor número de centros de educación superior de toda Bolivia, y los de mejor nivel.
- Santa Cruz de la Sierra es la ciudad boliviana más cosmopolita y dinámica.
- El Modelo de Desarrollo Económico "Cruceño", basado en la institucionalidad y el cooperativismo, es reconocido internacionalmente.
- Es el lugar más activo en eventos internacionales de índole global.
- Cuenta con una superficie apta para la producción agrícola en gran escala.
- Santa Cruz de la Sierra cuenta con el mayor parque industrial del país.



Fuente: [santacruztrade.com.bo](http://santacruztrade.com.bo)

# BONO VIAJE



INICIO



## Bono Viaje con el Grupo SION

El Bono Viaje es una de las formas de ganancias del plan de compensación de la red de referidos del Grupo SION, donde los 40 mejores vendedores del semestre 1 de 2022 se irán de viaje a Maldivas.

Nos vamos a  
**Maldivas**



## LISTA OFICIAL DE GANADORES BONO VIAJE

SOY PARTE  
DE LOS  
**40**  
MEJORES

- MARLENE CHOQUE ESCOBAR
- AGRELIN URIONA AYLLON DE TAPIA
- RONALD SILVA QUISPE
- MARCELA COCA AGREDA
- ELFY MANGUDO LIMA
- JHOSELYN DANIA PORTUGAL APAZA
- NATALI TERCEROS DELGADILLO
- ALEXANDRA XIMENA TABOADA ROJAS
- GONZALO BOBARIN ZABALA
- HEBERT AYRTON FLORES VILLCA
- MIGUEL ÁNGEL MANGUDO
- MARIO EDDY LIMACHI MAYTA
- ROBERTO FERNANDEZ QUISPE
- MASSIEL ROMERO ALTAMIRANO
- FRANZ BELTRAN CALLE VELASCO
- ZAIDA ANAHI CALLAPINO GUARACHI
- NOELIA CLAVIJO PONCE
- BLANCA EDEL HERRERA DORADO
- ROSA LENNY FLORES BALBOA
- KATERIN ALVARADO CHOQUE
- CARMEN ROSA RODRIGUEZ LARA
- JOSÉ NERY LOAYZA FLORES
- YOSSELIN NAVIA LOZA
- VICTOR LEANDRO PATON PINTO
- JAIME HUGO DANIEL RUIZ VALVERDE
- KERIM DITHER CRESPO LAZARTE
- MICAELA CARMEN QUISBERT MORILLAS
- ESTELA SEQUEIROS HUAYLLA
- ERIKA VALERY GUZMÁN SALAZAR
- ALEJANDRA ROCÍO MUÑOZ LOBO
- RAMÓN PRUDENCIO VERASTEGUI
- ANA ISABEL RIVERA MARTÍNEZ
- CALEB ALEJANDRO ORTEGA DURÁN
- WEYMAR ALVARADO CHOQUE
- GERSAN VACA ZABALA
- JUVENAL ANTENOR NINAJA ARROYO
- PAOLA ALCÁZAR YUGAR
- ANABEL MENDOZA BREDÁ
- ERIKA GRICELDA ALVARADO ALCÁZAR
- SABRINA FERNANDA CARVALLO MEDRANO

Sujeto a políticas de la empresa

# PROYECTOS



Conociendo los Proyectos



Es una urbanización cerrada ubicada en el municipio de Colpa Bélgica, es una zona urbanizada a tan sólo 34 minutos del cuarto anillo y avenida San Martín a una distancia de 18 km del puente Mario Foianini y a 14 minutos del parque acuático más grande de Bolivia Kalomai Park en una ubicación estratégica de alta plusvalía el proyecto Complejo Campestre Urubó.

Te ofrecen más de 57 hectáreas, avenidas principales internas pavimentadas, club house con piscina, toboganes acuáticos, piscina con parque interactivo, seguridad permanente en las vías verdes y recreativas, lagunas de pesca y más de 1.200 terrenos con superficie de 300 metros cuadrados.





## Perfil del Complejo



## Características

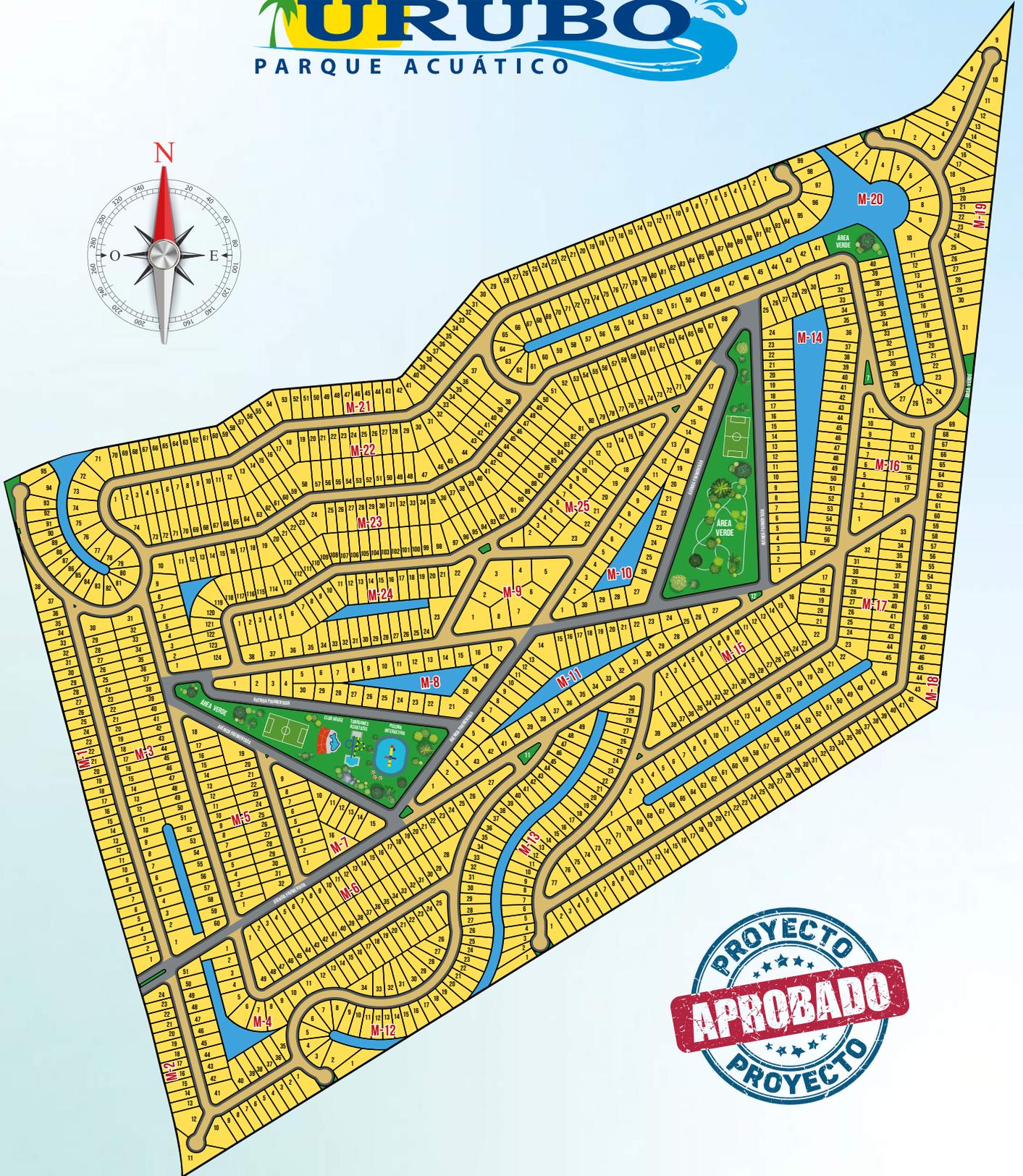
El complejo Campestre Urubó es una urbanización cerrada con terrenos de entrega inmediata, con áreas comunes construidas y calles principales pavimentadas.

## Beneficios de la Urbanización



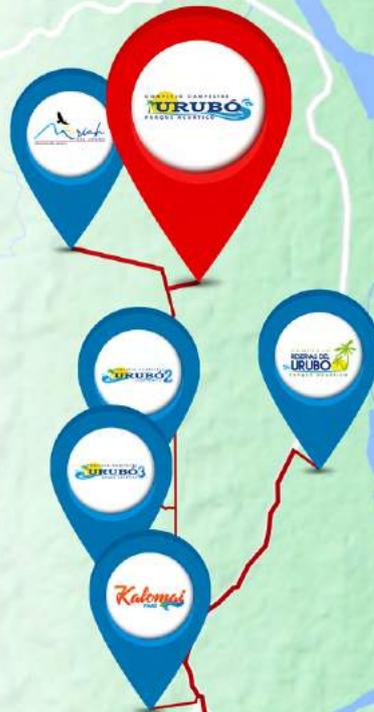
Plano de la Urbanización

COMPLEJO CAMPESTRE  
**URUBÓ**  
PARQUE ACUÁTICO





# PLANO DE UBICACIÓN



CARRETERA A URUBÓ

SANTA CRUZ DE LA SIERRA

PUENTE MARIO FOIANINI

4TO. ANILLO

ZONA URUBÓ

4TO. ANILLO

CENTRO

4TO. ANILLO

VER UBICACIÓN SATELITAL



 Perfil de Kalomai Park



Kalomai Park es otro de los proyectos hecho realidad por el GRUPO SION. Es el parque acuático más grande de Bolivia, galardonado por ser la mejor Infraestructura Vacacional y de Entretenimiento en el país por los Premios Maya el año 2021 y 2022, generando una oportunidad de negocio y diversión para toda la familia.

Es un parque de atracciones acuáticas y deportivas que cuenta con cuatro toboganes acuáticos gigantes, piscina olímpica de ocho carriles (apta para competencias oficiales), río lento con más de 300 metros de recorrido y parque interactivo infantil, entre otras atracciones. Como dato relevante el parque es exclusivamente para sus miembros que han adquirido una membresía dentro del mismo.

*La joya vacacional*





## ¿Qué es tener membresía?

Consiste en un proceso por el cual un usuario decide formar parte de un lugar privado junto a aquellos usuarios que también quieren acceder y pueden obtener un acceso exclusivo en el mismo.

*La joya vacacional*

## Tipos de Membresía

### Membresía Platinum

Una membresía disponible es la Platinum, que consta de 1 titular (cliente que adquirió el producto) y 4 beneficiarios (personas que se benefician de los atributos por parte del titular) sin importar la edad. La membresía es vitalicia, también es heredable y puedes acceder a ella con pagos a plazo y también al contado.

Al ser socio tienes la exclusividad de hacer uso de las instalaciones del parque todos los días que desee al igual que los beneficiarios.

### Kalomai Resort

Es una membresía para que el socio pueda disfrutar de semanas vacacionales dentro de las instalaciones del parque ya sea en las cabañas minimalistas o el hotel próximo a construir, ambos están dentro de la tercera fase a construir del parque el cual inicio sus obras a finales de la gestión 2021.

Al contar con una membresía resort, se tendrá acceso a 40 años o 40 semanas en las cabañas minimalistas o en el hotel que están dentro de las instalaciones del parque.

De igual manera que la platinum pueden disfrutar de esta membresía, 1 titular y 4 beneficiarios para que puedan hacer uso exclusivo de las atracciones que el parque ofrece en las semanas que se hospeden en el parque.





## Áreas Recreativas

- |                             |                                   |
|-----------------------------|-----------------------------------|
| 1. PÓRTICO DE INGRESO       | 12. ZONA DE PARQUEO               |
| 2. JUEGOS MECÁNICOS         | 13. PATIO DE COMIDAS "EL MIRADOR" |
| 3. PARQUE ACUÁTICO INFANTIL | 14. PAINTBALL                     |
| 4. ZONA DEPORTIVA           | 15. HOTEL DE DEPARTAMENTOS        |
| 5. CLUB HOUSE CON PISCINA   | 16. TIROLESA                      |
| 6. PISCINA OLÍMPICA         | 17. LAGUNA NATURAL                |
| 7. CHORRO DE AGUA           | 18. ZONA DE CABAÑAS               |
| 8. TOBOGÁN CRUZADO          | 19. LABERINTO ECOLÓGICO           |
| 9. TOBOGÁN TWISTER          | 20. PISCINA FAMILIAR              |
| 10. TOBOGÁN FAMILIAR        | 21. FUENTE DE LOS DESEOS          |
| 11. RÍO LENTO               | 22. PLAZUELA ECOLÓGICA            |

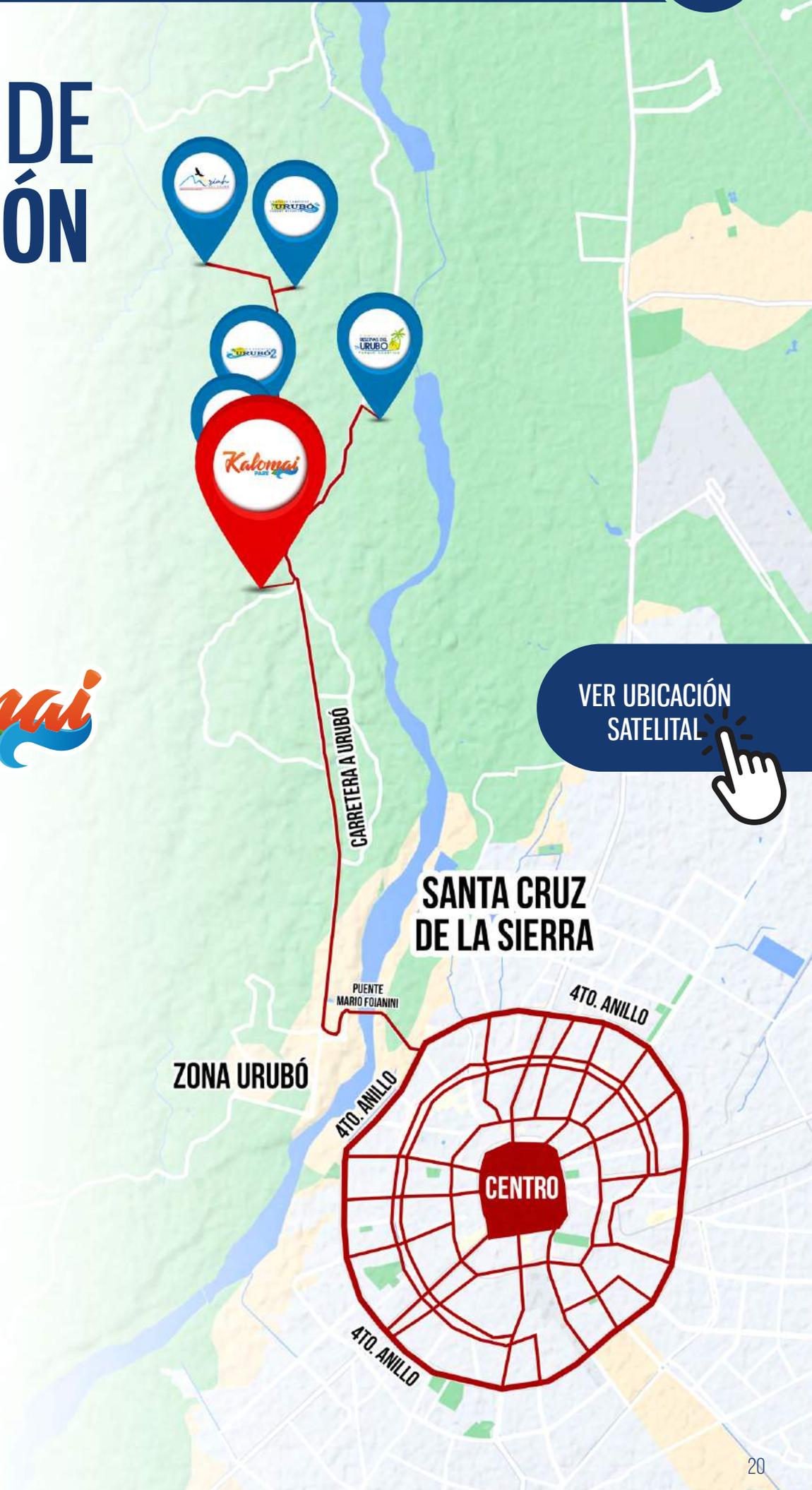
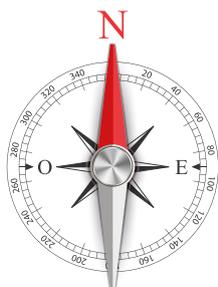
# Kalomai

PARK

## La Joya VACACIONAL



# PLANO DE UBICACIÓN



VER UBICACIÓN SATELITAL





# TESTIMONIOS





## Testimonio del CEO y Presidente del Grupo SION: Mario Franklin Chávez Méndez

El día de hoy te contamos un poco del increíble testimonio de Mario Franklin Chávez Méndez presidente y CEO del Grupo Sion, que actualmente es una de las principales inmobiliarias bolivianas que ha conseguido expandirse a nivel mundial y ser referente en su sector.

Ingeniero MBA, Mario Franklin Chávez ha puesto a Bolivia en el mapa internacional. El nace en el departamento de Santa Cruz, Bolivia, con 30 años crea su primera empresa de bienes raíces y con 35 funda el Grupo SION, que hoy se expande en el continente americano.

En sus primeros años de infancia fue que vivió el exitoso empresario, en la localidad de Palometas al norte del departamento, nació en el seno de una familia trabajadora y de fe en Dios. Sin embargo, nos cuenta que la vida de sus padres y sus siete hermanos no fue fácil en sus indicios debido a las necesidades de una numerosa familia.

Esto fue causante para obligar a sus padres a migrar a la ciudad y después de un tiempo buscar mejores días en Quijarro población fronteriza con Brasil dejando a Mario Franklin al cuidado de sus hermanas mayores.

Sin embargo, esto no lo detuvo frente a varias dificultades, los estudios para él fueron fundamentales para su crecimiento al igual que su pasión por el fútbol.

En su vida adolescente sufre su primer fracaso una lesión en la rodilla lo aleja de su pasión. Apoyado por sus padres se dedicó a ser un gran profesional ya que debido al antecedente ocurrido no podía seguir con ese sueño.

Fue así que le prometió a su madre que al cumplir sus 30 años él tendría su primer millón que pronto se volvería una realidad.





A sus 21 años en la época universitaria conoce a Jenny Suárez Negrete compañera de estudios que al tiempo se convertiría en su esposa.

Una etapa marco duramente a Mario Franklin al nacer su primer hijo, que lo obligo a ambular por los hospitales por falta de dinero, la situación fue muy dura ya que estuvo tres meses en terapia intensiva un sufrimiento para él, su esposa y toda su familia.

Debido a la fe en Dios que ellos apostaban fue que logran salir de varias dificultades, que lo llevaron a emprender en los negocios y trabajos.

El apoyo de su esposa junto a su determinación, disciplina, perseverancia y carácter metódico lo llevo a incursionar en la industria maderera, las ventas, la consultoría y aprovechando sus conocimientos como catedrático.

Su iniciativa para los negocios en muchas ocasiones sorprendió por su carácter soñador uno de estos sueños estaba centrado en los bienes raíces.

Así fue como emprendió un nuevo proyecto “La venta de terrenos” esta visión le fue comentada a sus padres por lo que él nos menciona que quedo sorprendido ya que no había los terrenos y no estaba el dinero para comprarlos, pero el aseguraba que Dios iba a proveer del todo.

Con la ayuda de su padre, consigue de un conocido comprar 10 hectáreas de terreno donde ahí fue que iniciaron su primera Urbanización, pese a que obtuvieron la inicial para invertir tenía cuenta a plazo menos su acreedor.

Pero la actitud positiva de Mario Franklin no se vio reflejadas en las ventas y los plazos de su acreedor cada vez eran más cortos.

Con deudas y préstamos que se atravesaban, cuando todo apuntaba al fracaso una venta cambio el panorama haciendo que el negocio despegara.

Ahora Mario Franklin iba por más, su objetivo empieza con la red de referidos en bienes raíces. Esta gigantesca idea traspaso fronteras posicionando el nombre del Grupo Sion a nivel mundial.

Paralelamente su éxito se vio reflejado en su familia que tambien creció aumentado su fe en Dios. El resto solo fueron éxitos, Mario Franklin negocia y adquiere la Clínica Privada Urbarí, un gran sueño ya que si bien paso una etapa bastante dura cuando su hijo necesitaba tanto de una.

Después desde otro ámbito logra su sueño adquirir un equipo de Fútbol Royal Pari junto a su crecimiento miles de vidas también cambiaron a través de una nueva mentalidad que les permitió alcanzar el éxito.



Mario Franklin Chávez, Jenny Suárez (esposa) e hijos

# TOP EN VENTAS





Top en Ventas por Monto - Octubre 2022

Si yo puedo

TOP EN  
**VENTAS**  
*por monto*



**BLANCA ELIZABETH MALDONADO FERNÁNDEZ**

MEJOR VENDEDORA - OCTUBRE 2022

LA PAZ



Top en Ventas por Cantidad - Octubre 2022

Si yo puedo

TOP EN  
**VENTAS**  
*por cantidad*



**ADAN JOSÉ COPA POMA**  
MEJOR VENDEDOR - OCTUBRE 2022  
LA PAZ

# INCENTIVOS



 Incentivos SION

Incentivo del 1 al 10 de diciembre de 2022

VER POLÍTICAS  
DEL INCENTIVO



Del 01 AL 10 de  
DICIEMBRE 2022

Por Realizar 9.500 \$us  
O MÁS EN VENTAS



2 Pasajes en Avión a  
**NIVEL NACIONAL**

GRUPO  
**SION**

Sujeto a políticas de la empresa,  
válido para asesores comerciales  
independientes.



Incentivos SION

Incentivo del 1 al 31 de diciembre de 2022

VER POLÍTICAS DEL INCENTIVO



# • Del 1 al 31 • de Diciembre 2022

Por realizar  
**9.500 \$**  
o más en ventas te ganas una  
**Tv. Smart  
de 32"**

Por realizar  
**23.500 \$**  
o más en ventas te ganas una  
**Tv. Smart  
de 55"**



SUJETO A POLÍTICAS DE LA EMPRESA  
VÁLIDO SOLO PARA ASESORES COMERCIALES INDEPENDIENTES



# EVENTOS



**Eventos Comerciales – Noviembre 2022**



Gira de Embajadores (8 de noviembre, El Alto)



Gira de Embajadores (17 de noviembre, La Paz)



REIM – Reunión de Emprendedores Independientes Mensual (18 de noviembre, Potosí)

**Eventos Comerciales – Noviembre 2022**



REIM – Reunión de Emprendedores Independientes Mensual (23 de noviembre, La Paz)



REIM – Reunión de Emprendedores Independientes Mensual (24 de noviembre, Sucre)



REIM – Reunión de Emprendedores Independientes Mensual (25 de noviembre, Oruro)

**Eventos Comerciales – Noviembre 2022**



Desayuno de Negocios (26 de noviembre, La Paz)



Desayuno de Negocios (26 de noviembre, El Alto)



Cena de Negocios (28 de noviembre, Santa Cruz)

# HERRAMIENTAS DE APRENDIZAJE





## Herramientas de Aprendizaje

Si no crees en tu producto ¿quién va a creer en él? “En la medida que más conozca lo que vende, será un mejor servidor, podrá asesorar detalladamente a su cliente y el vínculo que tendrá con él resultará mucho más que un simple trato comercial. Será un acompañamiento, una ayuda, una verdadera atención; simplemente el inicio de una amistad duradera”. Así lo menciona el autor Evelio Hernández del Libro 100 Consejos Prácticos Para Vender Más.

### Analiza a tu cliente

Si conocer el producto es FUNDAMENTAL, conocer al cliente puede que lo sea aún más. ¿Cómo pretendes ponerte en la piel de tus clientes si no sabes quiénes son? Conocer a tu cliente mejora tu enfoque adaptándolo a los intereses y las necesidades de los consumidores y poder brindarles opciones. Es clave crear conexión con tu cliente para poder lograr la venta.

### Planifica todo el proceso

El ser organizado es bastante importante para conseguir ventas, y puedes anticiparte a las reacciones de tus posibles compradores. Imagina y anota las posibles preguntas que te puede realizar, estúdialas y veras la importancia que tiene al momento de poder hacer una negociación.

### Escucha activamente

La escucha activa es fundamental para conectar emocionalmente con tu cliente, está atento a sus necesidades, problema, dudas y responde con un aporte de valor que sienta que realmente que lo que le mencionas se identifique con la oferta.

“

Si no crees en tu producto  
¿quién va a creer en él?

Evelio Hernández

Autor del libro: 100 Consejos Prácticos Para Vender Más

[www.gruposion.bo](http://www.gruposion.bo)

### Actualízate a las nuevas tendencias

Debes mantener tu atención en todo lo que sucede en el entorno para conseguir que sigas siendo relevante a lo largo del tiempo. Así que no dejes de capacitarte y aprovecha las vanguardias y medios digitales en lo que pueden ser de ayuda y logres llegar a más personas.

### Haz un servicio de Post-Venta

Esto es tarea de todo vendedor, una buena venta puede conllevar ventas en el futuro. Así que prepara estrategias para fidelizar a tus clientes.

### Mide tus resultados

Y por último, pero no por ello menos importante, aprende a medir tus resultados para saber qué tan efectivos han sido tus esfuerzos y cómo puedes mejorarlos. Plantea nuevos objetivos, nuevas metas conseguir y mejora cada día para ser el mejor.

