



TEXORAMA

NUEVAS ESTRELLAS



CARLOS ALBERTO LÓPEZ



DARÍO NIETO



WILJARDO TELLO

Este Mes

- Consejos del sector - Cómo triunfar en la búsqueda de estrellas
- Paragon 3000 frente a la competencia
- ¿necesitas grasa?
- Grasas TRC con Moly comparadas con otras marcas



★★ LO MEJOR ★★



DE

★★ LO MEJOR ★★

3
TOP

VENDEDORES MÁS DESTACADOS

2025

En Texas Refinery Corp. de México, nos enorgullece reconocer y celebrar el esfuerzo y dedicación de nuestro equipo de ventas. Este mes, queremos destacar a los tres vendedores con mejor desempeño, quienes han demostrado un compromiso excepcional en la promoción y ventas de nuestros productos de alta calidad en las divisiones de Mantenimiento Inmueble y Lubricantes.

LA EXPERIENCIA SE IMPONE...

1°



JOSÉ ARISTIDES FLETES

DESDE 1997
33 PEDIDOS

Nu Floor Flex Joint
Nu Flex Oil Stop
Revestimiento Poliuretano TRC
Grasa Crown & Chassis
Grasa para Maquinaria de Alimentos
Revestimiento Troxymite



2°



JESÚS GUERRA CRUZ

DESDE 1999
33 PEDIDOS

Pasta FDA
Primer para Pasta FDA



3°



ALFREDO MARTÍNEZ PÉREZ

DESDE 2020
47 PEDIDOS

Grasa Paragon 3000
Aceite Especial Universal H1 Aerosol
Aceite Pyrotex 100
Grasa para Maquinaria de Alimentos
Grasa Crown & Chassis
Aceite Vari purpose
Big Yellow Klean/ Desengrasante Amarillo
Cemento Plástico Mightypaste
Lubricante para engranajes Industriales



★★ LO MEJOR ★★



★★ LO MEJOR ★★

3

TOP

2025

En Texas Refinery Corp. de México, nos enorgullece reconocer y celebrar el esfuerzo y dedicación de nuestro equipo de ventas. Este mes, queremos destacar a los tres vendedores nuevos con mejor desempeño, quienes han demostrado un compromiso excepcional en la promoción y ventas de nuestros productos de alta calidad en las divisiones de Mantenimiento Inmueble y Lubricantes.

NUEVAS ESTRELLAS

1°



CARLOS ALBERTO LÓPEZ

GRASA PARA MAQUINARIA DE ALIMENTOS Y GRASA PARAGON 3000
GUADALAJARA



2°



DARIO NIETO

ACEITE HIDRAULICO, TAKILUBE II Y BIG YELLOW KLEAN
CDMX



3°



WILJARDO TELLO
MAGIC COAT
MORELIA





Tips



"CASOS DE LA VIDA REAL" DE TRC

El Programa "En Busca de Una Estrella" es el vivo ejemplo de la forma en que puedes ganar mucho más dinero. Déjame contarte que el próximo 2 de febrero se van a cumplir 7 años desde que nuestro compañero Gerardo Sánchez Bautista firmó su contrato con TRC México.

Pero no llegó solo, lo trajo Rafael Galván Olmos, a quien ya conoces por sus frecuentes aportaciones y opiniones técnicas en el chat "Consultores TRC". Bien, Rafael, viendo lo rentable que resulta recomendar a una persona con el perfil que TRC necesita, y entrenarla para vender nuestros productos, decidió aprovechar esta oportunidad, y nos trajo a Gerardo, que ha hecho muy buenas y constantes ventas poco después de su incorporación a nuestro equipo. Esto ha representado para Rafael una excelente noticia porque cada vez que Gerardo vende, sin importar el volumen, Rafael está ganando 2% de lo que Gerardo factura. Esto ha hecho que año con año, desde su contratación, Rafael reciba una cantidad equivalente a ese porcentaje. Desde luego, Gerardo recibe su comisión completa, ese 2% lo poneTRC.



Rafael Galván



Gerardo Sánchez

Otra realidad actual y tangible es el caso de nuestra compañera Sandra Mendoza Fernández. Ella recomendó y entrenó a Diana Yadira Rodríguez Pérez desde hace 9 años, y así como Rafael, también Sandra recibe el 2% de lo que vende Diana.



Sandra Mendoza



Diana Yadira Rodríguez

Reflexiona sobre estos dos "Casos de la Vida Real" de TRC, comprueba como el "querer es poder", estamos seguros de que puedes recomendarnos a alguien que puede vender, y empieza a recibir ese 2% de todo lo que él o ella venda.

Reclutamiento espectacular y Programa de Entrenamiento

“En Busca De Una Estrella”



Primer pedido (pedido mínimo) \$ 375.00

Volumen de ventas	Cantidad
\$ 18,750.00	1,315.00
\$ 37,500.00	2,250.00
\$ 75,000.00	3,187.00
\$112,000.00	4,125.00
\$150,000.00	5,062.00
\$187,500.00	6,000.00
\$225,000.00	6,937.00
\$262,500.00	7,875.00
\$300,000.00	8,812.00
\$375,000.00	10,687.00
Total durante el primer año	56,625.00



TEXAS REFINERY CORP. OF MÉXICO S.A. DE C.V.

Buscamos **“estrellas”** para que formen parte de nuestro equipo de ventas. Tú muy seguramente tienes conocimiento de varias personas que serían excelentes prospectos para ventas de Texas Refinery Corp. “En Busca De Una Estrella” te da la oportunidad para reclutar a estas personas y así incrementar tus propias ganancias. No hay límite en el número de vendedores **“estrellas”** que tú puedes tener con este programa y te estén dando a ganar **DINERO EXTRA**. Esposas de los vendedores **TRC** no son elegibles para el programa “En Busca De Una Estrella”. Debes estar cerrando pedidos activamente para poder recibir estas remuneraciones, **TRC** te dará a conocer tu cuota mensual de ventas que es necesario cumplir para que disfrutes de estas bonificaciones. Cuando tus **“estrellas”** lleguen a cada uno de los siguientes niveles durante sus primeros 12 meses de ventas a partir de la fecha de contrato, recibirás la siguiente bonificación (Ver tabla de la izquierda).

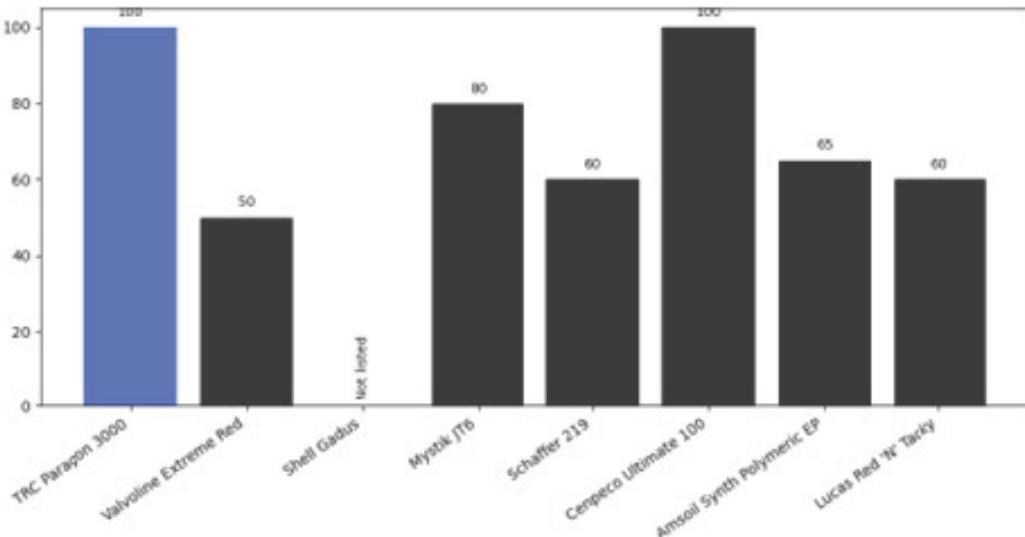
PARAGON 3000

FRENTE A LA COMPETENCIA

Por Charles Flatt.

Elegir la grasa adecuada para el equipo requiere tener en cuenta varios factores clave de rendimiento. A continuación se describen las principales características que distinguen a las grasas, y cada gráfico muestra cómo Paragon 3000 se compara con los principales competidores. Estos productos se someten a una prueba de impacto. No te quedes en la primera impresión: observa cuánta grasa permanece en su sitio para proteger las superficies metálicas tras un solo golpe, especialmente en condiciones de humedad.

ÍNDICE TIMKEN OK DE CARGA: EI
Índice Timken OK para grasas, medido en libras, indica el rendimiento ante presión extrema (EP), mostrando la carga máxima que un lubricante soporta antes de marcar o bloquearse en una prueba estándar (ASTM D2509). Cuanto mayor es el índice, mejor es la protección EP, en una escala de 0 a 100.



PARAGON 3000 cumple con todas las expectativas

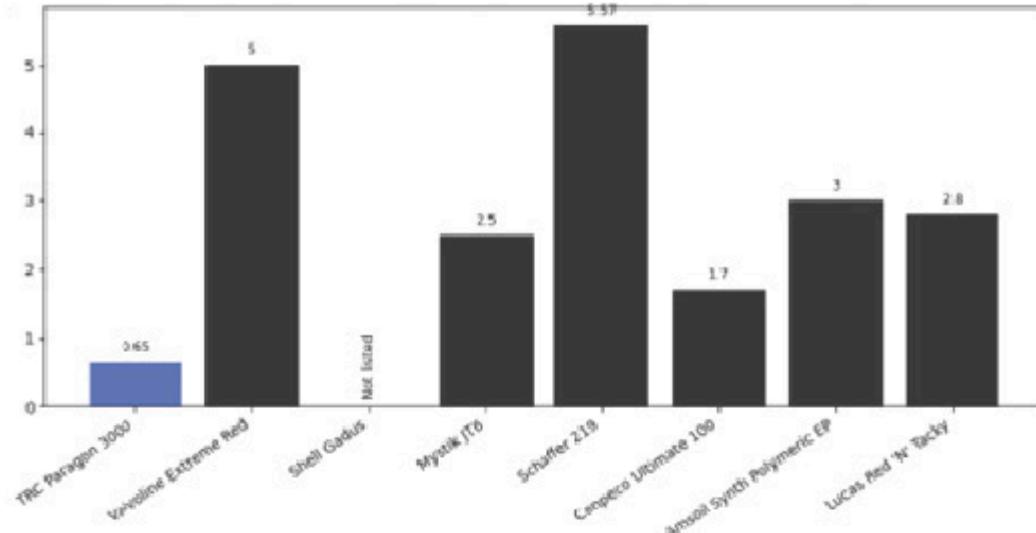




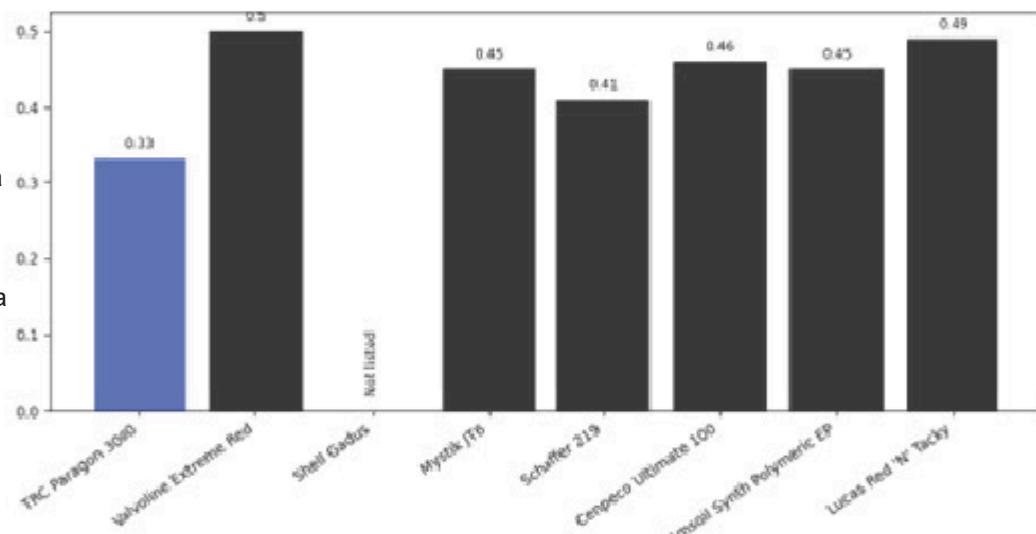
PARAGON 3000

FRENTE A LA COMPETENCIA

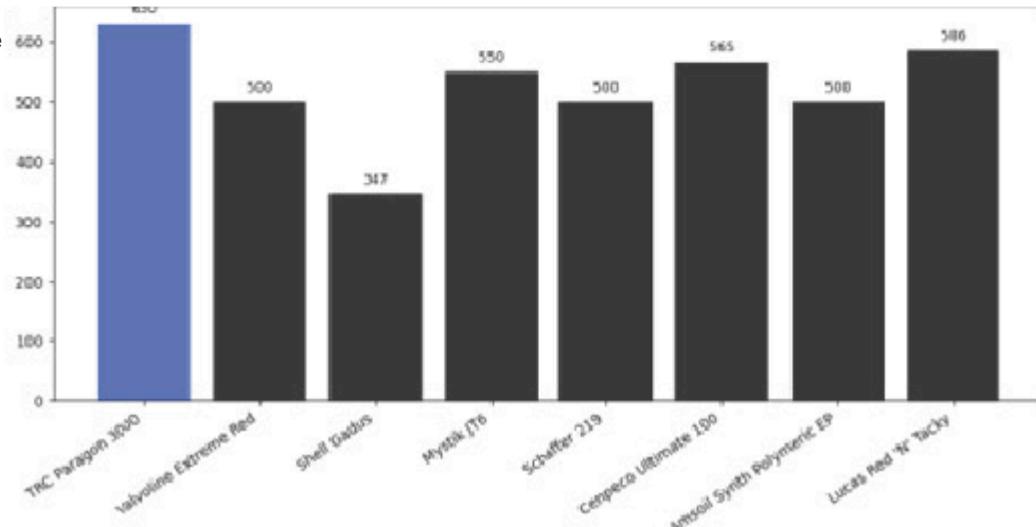
ÍNDICE DE RESISTENCIA AL LAVADO CON AGUA: El índice de resistencia al lavado con agua de una grasa, determinado por la prueba ASTM D1264, mide el porcentaje de grasa que se pierde de un rodamiento cuando se expone a agua durante un periodo de tiempo; un porcentaje más bajo indica mejor resistencia al agua, lo que significa que la grasa permanece más tiempo, algo fundamental para evitar la corrosión y prolongar la vida útil de la maquinaria, especialmente en ambientes húmedos.



PRUEBA DE DESGASTE DE 4 BOLAS: La prueba de desgaste 4-Ball (ASTM D2266) evalúa la grasa midiendo el diámetro promedio de las marcas de desgaste (en milímetros) en tres bolas de acero fijas tras hacer girar una cuarta bola sobre ellas bajo carga; cuanto menor es la marca, mejor es la protección contra el desgaste, lo que demuestra la capacidad de la grasa para evitar daños y soportar presiones extremas.



PUNTO DE GOTEO: El test de punto de goteo (ASTM D2265) determina la temperatura a la que la grasa pasa de semisólida a líquida, indicando el límite superior en el que el espesante ya no retiene el aceite, señal de fallo estructural. Es fundamental para el control de calidad comprobar la estabilidad del espesante y reconocer los diferentes tipos de grasa.



NECESITAS GRASA?

Por Weston Davis.

La grasa no es salsa de tomate

En algún momento, la grasa empezó a usarse como la salsa de tomate. Si gusta, échale más. Si aún ves la carne, vuelve a poner. Esa lógica puede funcionar en una barbacoa cuando el abuelo quema las hamburguesas. Pero en la maquinaria, desde luego, no sirve. La grasa tiene una única misión: evitar que el metal roce con el metal. Una vez que lo consigue, cualquier exceso solo trae problemas.

¿Cómo el exceso de grasa puede estropear tus equipos?

Cuando llenas un rodamiento de grasa, las partes móviles no van a deslizarse sobre un mejor colchón. Tienen que atravesar esa grasa, y ese esfuerzo genera calor, que altera la grasa. El aceite se separa, el espesante se endurece y el rodamiento acaba endureciendo, sangrando, formando costras y oxidando la grasa en vez de funcionar con el aceite. Después, el rodamiento queda bajo presión. Los retenes no están hechos para soportar presión — solo para evitar que entren contaminantes. Si los sobrepones, la grasa acaba donde no debe y la suciedad y el agua se suman al problema. En ese punto, el rodamiento está completamente dañado.



Los motores eléctricos son, sin duda, los más perjudicados. El exceso de grasa se filtra en las bobinas y normalmente provoca cortocircuitos, retiene el calor y destruye el aislamiento. El rodamiento puede parecer bien lubricado, hasta que el motor termina fusionado.

Funcionando en seco—Por qué los lubricantes son esenciales

La falta de grasa es aún peor. No hay manchas ni retenes rotos. La película de aceite se va haciendo más fina hasta desaparecer. El metal roza con el metal y pequeñas partículas de desgaste empiezan a desprenderse y circular por la grasa — como las motas en el ojo, pero mucho más dañinas.

Cuando empiezas a notar ruidos o vibraciones, el daño ya es irreversible. Echar más grasa en ese momento es como añadir aceite a un motor que ya ha gripado: llegas tarde y lo único que tienes ahora es un pisapapeles muy caro.

¿Todas las pistolas de engrase son iguales...?

No todas las pistolas de engrase funcionan igual. Las manuales dependen de la fuerza y el recorrido que hagas. Las de empuñadura tipo pistola son aún menos precisas, ya que favorecen tirones cortos en vez de recorridos completos, lo que hace que el resultado sea muy variable.

Las neumáticas y eléctricas son rápidas y cómodas, pero también las más peligrosas. Aplican mucha más grasa de la que imaginas y en mucho menos tiempo. Las pistolas con medidor de batería, los sistemas de lubricación centralizados y los lubricadores automáticos de punto único también

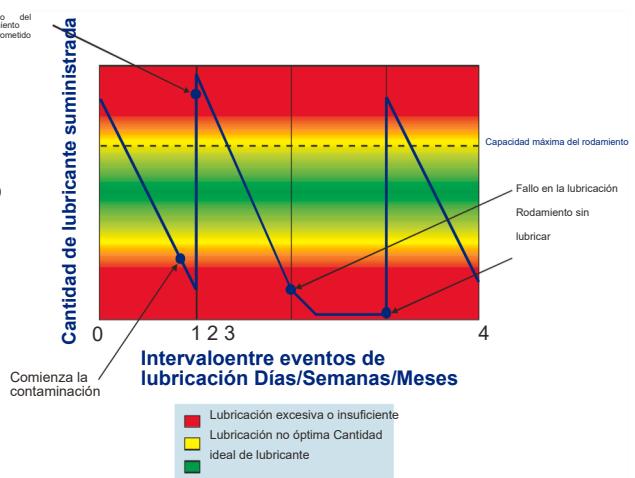
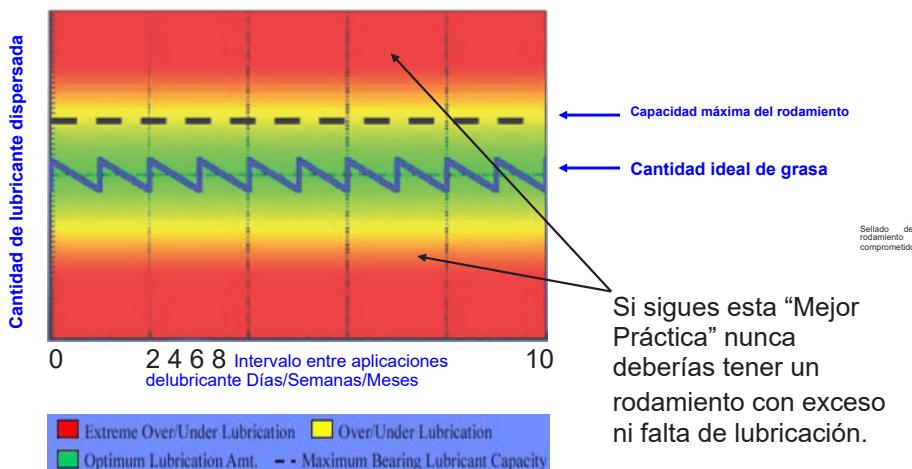


existen y están diseñados para dispensar un volumen conocido a lo largo del tiempo, justo lo que no hacen las pistolas manuales. Para "calibrar" tu engrasadora, te recomiendo usar una pequeña báscula de cocina y accionar el gatillo 10 veces de manera uniforme sobre la báscula. Luego, divide el peso total entre 10 para obtener la cantidad media de grasa por disparo. Etiqueta la herramienta con ese dato. Es importante usar la misma grasa para la calibración que la que usarás después en el trabajo. Lock N Lube ofrece un estupendo "Dispositivo de Calibración para Enrasadoras", que se coloca entre la manguera y el acople y mide digitalmente el volumen o el peso, ideal si te gusta la tecnología. Contar bombeos sin saber el volumen es como apretar tornillos sin una llave dinamométrica y decir que es "al tacto". A veces funciona, pero la mayoría de las veces no.



Elegir la grasa adecuada sin complicarse

Las piezas rápidas requieren aceite más ligero. Las lentas o muy cargadas, aceite más denso. Factores como el calor, el agua y la suciedad también influyen. Mezclar grasas al azar suele acabar mal, a menos que uses Paragon 3000, que es compatible con todo excepto los espesantes a base de sodio. Comprobar la compatibilidad entre Complejo de Aluminio, Calcio 12-Hidroxi, Complejo de Calcio-Litio, Complejo de Litio, Poliúrea y otros espesantes es fundamental, ya que son los tipos de grasa más habituales en el mercado.





GRASAS MOLY TRC FRENTE A LOS COMPETIDORES

Por Colin Burns.

La grasa Moly es un producto especializado con gran presencia en sectores industriales y automotrices. "Moly" es la abreviatura de disulfuro de molibdeno (MoS₂), un elemento natural que destaca como uno de los lubricantes más conocidos. Muchas empresas suelen reemplazar el disulfuro de molibdeno por grafito o molibdeno líquido, y aunque pueden parecer similares, la versión natural de Moly es el doble de resbaladiza y crea una película lubricante fuerte y resistente. Además, soporta cargas de hasta 500,000 psi, superando la resistencia de la mayoría de los metales.

Las grasas con molibdeno deben formularse con al menos un 5% de disulfuro de molibdeno para cumplir con los estándares del sector y los requisitos de muchos fabricantes. El disulfuro de molibdeno (MoS₂) actúa creando una capa protectora de cristales de molibdeno de hasta 5 micras, suficiente para ofrecer una protección adicional sin afectar el rendimiento. Cuando aumenta la presión, las partículas de molibdeno se adhieren a las superficies metálicas, recubriendolas con una capa microscópica de baja fricción. Este proceso rellena las imperfecciones diminutas y forma una película lubricante sólida que evita el contacto directo entre metales, proporcionando protección frente a presiones extremas.

Esto permite soportar cargas superiores a 500.000 psi. Si el aceite base y el espesante fallan por exceso de calor o presión, la película resistente de molibdeno permanece, reduciendo el desgaste y evitando la soldadura o el gripado de los componentes.

Usos recomendados para la grasa con molibdeno

El molibdeno se utiliza principalmente en grasas para mejorar su rendimiento bajo presión extrema y es ideal para aplicaciones sometidas a cargas pesadas, velocidades bajas o temperaturas extremas donde el contacto metal-metal es constante. Se recomienda especialmente en situaciones con mucho deslizamiento o desgaste lineal, más que en aplicaciones de giro o alta velocidad. Un ejemplo clave es la junta homocinética (CV) de los ejes de vehículos, que necesita una película sólida para soportar la articulación y presión continuas. También se emplea habitualmente en maquinaria pesada como bulldozers, excavadoras y equipos agrícolas, sobre todo en pasadores, casquillos y componentes del chasis.

Dónde NO utilizar la grasa con molibdeno

Se recomienda evitar el uso de grasa con molibdeno en aplicaciones de alta velocidad, como los rodamientos de ruedas y los rodamientos de precisión. Aunque las partículas sólidas ofrecen ventajas bajo cargas intensas, pueden provocar desgaste o causar deslizamiento en rodamientos de alta velocidad, dificultando el correcto giro de los rodillos. Además, el elevado nivel de deslizamiento que aporta la grasa con molibdeno en estos entornos de alta velocidad





Los rodamientos pueden provocar que la grasa se desprenda o se deteriore más rápido de lo habitual. Además, en sistemas de lubricación automatizados, las partículas sólidas pueden obstruir las líneas de dispensado o bloquear las bombas, por lo que se recomienda limitar el contenido sólido a un máximo del 5%. Es aconsejable evitar las grasas con molibdeno en aplicaciones de alta velocidad y rodamientos sellados; la presencia de molibdeno también puede ser problemática en la industria alimentaria y en componentes eléctricos, por lo que es mejor prescindir de ellas.

TRC frente a la competencia

Actualmente existen infinidad de grasas con molibdeno, pero las que lideran el sector en cuanto a especificaciones y fórmulas avanzadas son Moly Paragon 3000 y Moly 880 Crown & Chassis, ambas de TRC. Si comparas Moly Paragon 3000 con las marcas más reconocidas, TRC destaca por ofrecer la mayor carga Timken OK del mercado, con 80 lb., un punto de goteo de 630°F y una marca de desgaste en la prueba de cuatro bolas de solo 0,25 mm, todo ello formulado con el 5% de molibdeno recomendado. Además, Moly Paragon 3000 utiliza un espesante de calcio, lo que la hace compatible con prácticamente cualquier otra grasa disponible. Tanto Moly Paragon 3000 como Moly 880 Crown & Chassis ofrecen una excelente resistencia a la contaminación por agua: 0,65% para Moly Paragon 3000 y 1,30% para Moly 880 Crown & Chassis. Elige bien y confía en las grasas de molibdeno TRC para tus trabajos más exigentes.

Producto	Carga OK Timken	Punto de goteo	Huella de desgaste Four-Ball	% de Moly
Moly Paragon 3000	80 lb.	630°F	0,25mm	5%
Moly 880 Crown & Chassis	80 lb.	310°F	0,25mm	5%
John Deere Uso Especial	NL	500°F	NL	3%
LE 1488 Almamoly HD	60 lb.	600°F	0,45mm	5%
Mobil Centaur Moly Series	60 lb.	586°F	0,50mm	3%
Shaeffer 238 Ultra Supreme	65 lb.	500°F	0,56mm	5%
Shell Gadus S3 V460XD	NL	482°F	NL	5%
Valvoline Palladium	60 lb.	500°F	0,55 mm	3%

2	8	18	10	2	41	2	8	18	10	2	42	2	8	18	12	1	43	2	8	18	13	1	44	2	8	18	15	1	45	2	8	18	16	1	46	2	8	18	18	1	47	2	8	18	18	1	48	2	8	18	18	1	49	2	8	18	18	1	50	2	8	18	18	1	51	2	8	18	18	1	52	2	8	18	18	1	53	2	8	18	18	1	54	2	8	18	18	1	55	2	8	18	18	1	56	2	8	18	18	1	57	2	8	18	18	1	58	2	8	18	18	1	59	2	8	18	18	1	60	2	8	18	18	1	61	2	8	18	18	1	62	2	8	18	18	1	63	2	8	18	18	1	64	2	8	18	18	1	65	2	8	18	18	1	66	2	8	18	18	1	67	2	8	18	18	1	68	2	8	18	18	1	69	2	8	18	18	1	70	2	8	18	18	1	71	2	8	18	18	1	72	2	8	18	18	1	73	2	8	18	18	1	74	2	8	18	18	1	75	2	8	18	18	1	76	2	8	18	18	1	77	2	8	18	18	1	78	2	8	18	18	1	79	2	8	18	18	1	80	2	8	18	18	1	81	2	8	18	18	1	82	2	8	18	18	1	83	2	8	18	18	1	84	2	8	18	18	1	85	2	8	18	18	1	86	2	8	18	18	1	87	2	8	18	18	1	88	2	8	18	18	1	89	2	8	18	18	1	90	2	8	18	18	1	91	2	8	18	18	1	92	2	8	18	18	1	93	2	8	18	18	1	94	2	8	18	18	1	95	2	8	18	18	1	96	2	8	18	18	1	97	2	8	18	18	1	98	2	8	18	18	1	99	2	8	18	18	1	100	2	8	18	18	1	101	2	8	18	18	1	102	2	8	18	18	1	103	2	8	18	18	1	104	2	8	18	18	1	105	2	8	18	18	1	106	2	8	18	18	1	107	2	8	18	18	1	108	2	8	18	18	1	109	2	8	18	18	1	110	2	8	18	18	1	111	2	8	18	18	1	112	2	8	18	18	1	113	2	8	18	18	1	114	2	8	18	18	1	115	2	8	18	18	1	116	2	8	18	18	1	117	2	8	18	18	1	118	2	8	18	18	1	119	2	8	18	18	1	120	2	8	18	18	1	121	2	8	18	18	1	122	2	8	18	18	1	123	2	8	18	18	1	124	2	8	18	18	1	125	2	8	18	18	1	126	2	8	18	18	1	127	2	8	18	18	1	128	2	8	18	18	1	129	2	8	18	18	1	130	2	8	18	18	1	131	2	8	18	18	1	132	2	8	18	18	1	133	2	8	18	18	1	134	2	8	18	18	1	135	2	8	18	18	1	136	2	8	18	18	1	137	2	8	18	18	1	138	2	8	18	18	1	139	2	8	18	18	1	140	2	8	18	18	1	141	2	8	18	18	1	142	2	8	18	18	1	143	2	8	18	18	1	144	2	8	18	18	1	145	2	8	18	18	1	146	2	8	18	18	1	147	2	8	18	18	1	148	2	8	18	18	1	149	2	8	18	18	1	150	2	8	18	18	1	151	2	8	18	18	1	152	2	8	18	18	1	153	2	8	18	18	1	154	2	8	18	18	1	155	2	8	18	18	1	156	2	8	18	18	1	157	2	8	18	18	1	158	2	8	18	18	1	159	2	8	18	18	1	160	2	8	18	18	1	161	2	8	18	18	1	162	2	8	18	18	1	163	2	8	18	18	1	164	2	8	18	18	1	165	2	8	18	18	1	166	2	8	18	18	1	167	2	8	18	18	1	168	2	8	18	18	1	169	2	8	18	18	1	170	2	8	18	18	1	171	2	8	18	18	1	172	2	8	18	18	1	173	2	8	18	18	1	174	2	8	18	18	1	175	2	8	18	18	1	176	2	8	18	18	1	177	2	8	18	18	1	178	2	8	18	18	1	179	2	8	18	18	1	180	2	8	18	18	1	181	2	8	18	18	1	182	2	8	18	18	1	183	2	8	18	18	1	184	2	8	18	18	1	185	2	8	18	18	1	186	2	8	18	18	1	187	2	8	18	18	1	188	2	8	18	18	1	189	2	8	18	18	1	190	2	8	18	18	1	191	2	8	18	18	1	192	2	8	18	18	1	193	2	8	18	18	1	194	2	8	18	18	1	195	2	8	18	18	1	196	2	8	18	18	1	197	2	8	18	18	1	198	2	8	18	18	1	199	2	8	18	18	1	200	2	8	18	18	1	201	2	8	18	18	1	202	2	8	18	18	1	203	2	8	18	18	1	204	2	8	18	18	1	205	2	8	18	18	1	206	2	8	18	18	1	207	2	8	18	18	1	208	2	8	18	18	1	209	2	8	18	18	1	210	2	8	18	18	1	211	2	8	18	18	1	212	2	8	18	18	1	213	2	8	18	18	1	214	2	8	18	18	1	215	2	8	18	18	1	216	2	8	18	18	1	217	2	8	18	18	1	218	2	8	18	18	1	219	2	8	18	18	1	220	2	8	18	18	1	221	2	8	18	18	1	222	2	8	18	18	1	223	2	8	18	18	1	224	2	8	18	18	1	225	2	8	18	18	1	226	2	8	18	18	1	227	2	8	18	18	1	228	2	8	18	18	1	229	2	8	18	18	1	230	2	8	18	18	1	231	2	8	18	18	1	232	2	8	18	18	1	233	2	8	18	18	1	234	2	8	18	18	1	235	2	8	18	18	1	236	2	8	18	18	1	237	2	8	18	18	1	238	2	8	18	18	1	239	2	8	18	18	1	240	2	8	18	18	1	241	2	8	18	18	1	242	2	8	18	18	1	243	2	8	18	18	1	244	2	8	18	18	1	245	2	8	18	18	1	246	2	8	18	18	1	247	2	8	18	18	1	248	2	8	18	18	1	249	2	8	18	18	1	250	2	8	18	18	1	251	2	8	18	18	1	252	2	8	18	18	1	253	2	8	18	18	1	254	2	8	18	18	1	255	2	8	18	18	1	256	2	8	18	18	1	257	2	8	18	18	1	258	2	8	18	18	1	259	2	8	18	18	1	260	2	8	18	18	1	261	2	8	18	18	1	262	2	8	18	18	1	263	2	8	18	18	1	264	2	8	18	18	1	265	2	8	18	18	1	266	2	8	18	18	1	267	2	8	18	18	1	268	2	8	18	18	1	269	2	8	18	18	1	270	2	8	18	18	1	271	2	8	18	18	1	272	2	8	18	18	1	273	2	8	18	18	1	274	2	8	18	18	1	275	2	8	18	18	1	276	2	8	18	18	1	277	2	8	18	18	1	278	2	8	18	18	1	279	2	8	18	18	1	280	2	8	18	18	1	281	2	8	18	18	1	282	2	8	18	18	1	283	2	8	18	18	1	284	2	8	1



DESDE LA OFICINA DE: PATTY COLLINS

UN NUEVO AÑO... MOMENTO DE REFLEXIONAR Y EVALUAR TU DESEMPEÑO AL CERRAR VENTAS

1. ¿Hablas más de la cuenta en vez de escuchar?

¿Te incomoda cuando quieres comprar algo y el/la vendedor/a no para de hablar? ¿Te has dado cuenta de que haces lo mismo en tus visitas de ventas? Algunos/as vendedores/as lo hacen por los nervios, otros/as pierden perspectiva. Una señal clara de que has hablado demasiado (además de notar que tu interlocutor tiene la mirada perdida o tú acabas agotado/a) es que has hablado más del 70% del tiempo en la reunión. Tu objetivo debe ser hablar como máximo un 30%.



2. No preparas tus visitas ni reuniones de ventas.

¿Alguna vez has salido de una presentación y, ya en el camino, piensas: "eso era lo que quería preguntar" y te consuelas con "bueno, lo abordaré la próxima vez"? Tal vez el problema es que no planificas. Quizás tienes la mejor intención, pero algo inesperado ocurrió la noche anterior y tu "plan" acaba siendo improvisado. Usar un sencillo guion previo te ayuda a aprovechar el tiempo, obtener mejores resultados y mostrarte profesional.

3. No apuntas lo que ocurrió anteriormente.

Comenzar una reunión de seguimiento diciendo "repasemos lo que acordamos la última vez" es una forma muy efectiva de abrir. ¿Te has escuchado alguna vez iniciar así? Toma notas, confirma los acuerdos durante y al final de la reunión, y si es necesario, envía un correo de seguimiento. Tener claros los próximos pasos, quién se encarga de qué y en qué punto estáis en el proceso de venta, es lo básico.

4. ¿Tienes definido tu proceso de ventas?

¿Has vivido alguna vez esa sensación agradable de estar comprando algo y no sentirte presionado por la venta? Eso ocurre porque el vendedor sigue un proceso que se adapta al modo en que tú decides comprar. Si no tienes un proceso de ventas, ¿cómo sabes en qué punto está la operación? Podrías estar negociando y pidiendo el cierre demasiado pronto, cuando el cliente aún está valorando sus opciones.

5. ¡No te precipites hablando de precios!

Hoy vender es más sencillo que nunca... ¡sí, lo acabo de decir! Con la facilidad de acceso a información e investigación, nunca ha sido más fácil vender. Pero déjame matizar ante de que dejes de leer: sigue siendo esencial, y tu labor, destacar el valor. Debes conocer el sector, los competidores de tu zona, nuestros productos y por qué superan a la competencia, y cómo tanto nuestros productos como tu servicio aportan valor real (no basta con decir "ofrecemos valor"). Antes de bajar el precio, piensa en el valor que tú y nuestros productos aportan... y no centres la conversación en el precio de inmediato.