

100 + Consejos para el éxito

Consejos de 109 Coachs para lograr más desarrollo:

Estas son las respuestas a la pregunta 8 de la encuesta "Recetas del Éxito":

"¿Tu mejor consejo para tus colegas u otros profesionales para desarrollar su clientela?"

- 1 Tomes un Coach
- 2 Especialización
- 3 Ser metódico y realizarlo de manera sistemática.
- 4 Personalizar
- 5 Si tú no quieres, tú no puedes
- 6 Toma lo en serio. Nadie otro lo hara para ti
- 7 No se den por vencidos
- 8 Ser activos
- 9 Seguimiento a favor de mucha calidad, claridad en presentación de objetivos del clientes o prospecto
- 10 Proactividad y flexibilidad

- 11 Promoción permanente y calidad en el servicio
- 12 ídem (Newsletter y contactos directos pendientes)
- 13 Insistencia, constancia y seguir el camino, sino ves perspectiva otro te esta esperando
- 14 Claro que depende de la actividad. Pero si se trata de intangibles en general, mi consejo es que no pierdan contacto con los clientes. Creo que la mejor manera es desarrollar y difundir conocimiento sobre la materia que se trabaja. Sistematizar, investigar... y escribirlo.
- 15 Realizar una promoción consistente
- 16 Aprovechar cada oportunidad, aceptar los desafíos con coraje, tener actitud positiva, ser persistentes, ser creativos conocer el porqué y para qué y alinearnos con nuestros valores.
- 17 *no tengo consejos*
- 18 Innovar
- 19 Tener confianza y el deseo por lo que se hace
- 20 Mantener satisfechos a los clientes actuales y ellos te referirán otros.
Promover permanentemente,
Ofrecer servicios de calidad de alto valor

- 21 Atención dedicada
- 22 Que busquen ayuda

- 23 Organización y constancia
- 24 Trabajar, trabajar, trabajar
- 25 Establecer relaciones a largo plazo con cada cliente pues estos son la llave de nuevos clientes
- 26 Estar presente para cada uno de mis clientes, siendo esto un buen referente para otros
- 27 Demostrar interés en la persona primero hacer amigos y luego clientes
- 28 Ver a cada persona como un potencial cliente
- 29 Promocionarse
- 30 Ser buenos profesionales

- 31 El boca oreja.
- 32 Ofrecer charlas, escribir artículos, contactos directos, etc.
- 33 Asegurarse de que lo que saben hacer es lo suficientemente creativo y fundamentado como para que sus servicios sean atractivos al público.
- 34 No perder la continuidad y la promesa de venta. Estar ahí sin excusas
- 35 Paciencia
- 36 Fomentar las actividades

- 37 TRABAJO Y PREPARACION
- 38 Base de datos
- 39 Disposición tiempo
- 40 Que hagan todo diferente a como yo lo he hecho

- 41 TENER LA INICIATIVA DE ESTAR EN LOS FOROS O ASOCIACIONES NECESARIAS
PARA PODER HACER CONTACTOS
- 42 El contacto directo con la gente
- 43 Actúa, actúa y actúa
- 44 Proactividad.
- 45 Confiar en uno mismo, en lo que deseas tener clientes de Coaching y hacer
Coaching y dedicar tiempo al Marketing
- 46 Se paciente y empático, indaga donde se encuentra su necesidad
- 47 Planificar
- 48 Definir su target
- 49 En cada visita tener dentro de los objetivos salir con un referido
- 50 Hacer un buen trabajo. El realizar un buen trabajo te recomienda naturalmente

- 51 Identificar muy bien sus necesidades y ofrecerles servicios de valor agregado a un
buen precio.
- 52 Trabajar, planear y ocupar todos los medios publicitarios
- 53 Capacitarse cada día mas y aprovechar la tecnología actual.
- 54 Dedicarle tiempo.
- 55 Escuchar
- 56 Si tuviera la clientela desarrollada podría dar consejos. Creo que se predica con el
ejemplo.
- 57 Persistencia
- 58 Meditar y reflexionar con energía positiva
- 59 Plan de acción desde el inicio

- 60 Dedicación exclusiva al tema
- 61 Aumentar su red de contactos y administrarlos eficientemente
- 62 Una buena pagina Web
- 63 La perseverancia y la honestidad
- 64 CONFIANZA
- 65 Que no le tengan miedo a que le digan que no
- 66 Recomendación de clientes
- 67 Creo que lo mejor es escuchar muy bien al cliente y proponer el servicio que
mejor se adecuó a su problemática. Tener productos flexibles y dinámicos
- 68 La capacitación
- 69 Tratar a cada cliente como el rey. La publicidad boca en boca sigue siendo la mas
efectiva

- 70 Perseverancia. Contacto directo (muchas relaciones públicas). Hablar con líderes.
- 71 Enfocar preferente no exclusivamente una especialidad de coaching
- 72 No desaprovechar ninguna ocasión. 1º Ser buen coach y 2º aprender estrategias
de marketing
- 73 El propio trabajo en forma honesta, confiada y cautelosa
- 74 Renuncia al ego y hacer por la efectividad de las personas
- 75 Estar presentes
- 76 Contactos!
- 77 Hacer un plan de mercadeo y mantenerlo. No excepciones.
- 78 Primero tener definido el área que deseo incursionar y posteriormente
especializarme
- 79 participar en una asociación de profesionales
- 80 Autocontrol emocional

- 81 Entrega y pasión, unido a metodología: escribir artículos, dar charlas gratuitas, establecer sinergias con otros coaches.
- 82 Planificar los contactos iniciales y realizar seguimiento
- 83 Hay contratos que mejor lo firmen otros
- 84 Calidad
- 85 No defraudar a la clientela y cumplir ampliamente las expectativas
- 86 Ser muy profesional.
- 87 Una buena y pensada planificación previa
- 88 CAUTELA
- 89 Conocimiento del producto y el análisis y seguimiento del tipo de personas al que le harás la oferta
- 90 Definir su nicho de mercado, y a partir de allí establecer estrategias, ponerlas en marcha, aprender de los resultados, ser flexible.

- 91 Experiencia y calidad producto
- 92 Seguridad en sí mismos y en su plan de acción
- 93 *ñçñ ´ ç (sic)*
- 94 Trabajo constante y capacidad de esperar sin desesperarse.
- 95 Ponerle pasión, compromiso, actuar con estrategia, comprobar resultados.
- 96 Darle seguimiento, conservar su amistad y solicitarle nos recomiende (referidos)
- 97 Clarificar su oferta; identificar mercado; planificar su promoción; contar con apoyo
- 98 Dar servicio
- 99 Trabajar la confianza en sí mismos, decidirse, lanzarse planificando previamente el PARA QUÉ, qué quiero lograr, hacia donde... y desde allí definir las acciones concretas a seguir para capturar clientes.
- 100 Manejar muy bien al cliente

- 101 Definir
- 102 Encontrar la ventaja comparativa, aquello que nos distingue del resto, y hacerla conocer
- 103 Autoestima
- 104 Seriedad
- 105 Trabajo bien hecho y buenos resultados obtenidos por el cliente
- 106 No desanimarse, si no funciona un sistema probar otro
- 107 Acciones específicas según lo buscado
- 108 Enfoque muy claro
- 109 Ser empáticos, ponerse en el lugar de las personas.

Fuente: Encuesta on-line "Recetas del Éxito. 2007/2008"- organizada por Christian Worth
clientesAgogo@orange.com
www.clientesAgogo.com