

**Taller “Hacia la mejor venta de lentes de contacto. Aprendiendo de mis fortalezas”**

**María Kroll**  
Coach ejecutivo y equipos  
Consultora y formadora

maria.kroll2015@gmail.com  
María Kroll



**¿Qué NO es un coach?**

- El coach **no es un consultor**, ya que no analiza ni recomienda
- El coach **no es un psicólogo**, ya que no diagnostica
- El coach **no es un mentor**, ya que no da consejos
- El coach **no es un juez**, ya que no juzga comportamientos ni acciones
- El coach **no es un asesor**, ya que no aporta la solución



**¿Qué es COACHING?**

«El coaching es una metodología que ayuda a las personas a **identificar sus puntos fuertes para construir planes de acción** que les permitan **alcanzar los objetivos** que desean»



**“Todos vemos la realidad no como es, sino como somos”**



**Ingredientes para alcanzar tu reto/objetivo**



**Tú.. ¿Cómo andas de retos/objetivos?**

- ¿Cuál es tu próximo objetivo?
- ¿Para qué quieres alcanzar ese objetivo?
- ¿En qué cambiará tu vida cuando hayas conseguido ese objetivo?
- ¿Qué te falta para alcanzarlo?
- ¿Quién o qué te está impidiendo alcanzarlo?
- ¿Qué has hecho realmente para alcanzarlo?
- ¿Qué no estás haciendo que si hicieras te ayudaría a alcanzar tu objetivo?
- **¿Y qué vas a hacer a partir de ahora para alcanzarlo? CUANDO, COMO**
- **GUÁRDATE ESA RESPUESTA**





Volvamos a nuestro RETO DE HOY

## ¿Cómo puedo mejorar mi venta en lentes de contacto?



### La pregunta de oro

- Escribe.
- **¿Qué entiendes por mejorar tu venta en lentes de contacto?**
- ¿Qué 3 factores caracterizan PARA TI una venta de lentes de contacto de éxito?
- Puntúa de 1 a 10 cada uno de esos 3 factores según como crees que tu lo haces
- Puntúa de 1 a 10 cómo te gustaría hacerlo
- ¿Qué te falta para conseguirlo?
- **GUÁRDATE ESA RESPUESTA**



### Ejercicio: Tu VENTA ESTRELLA

- **CIERRA LOS OJOS Y PIENSA** en tu mejor venta de Lentes de Contacto
- ¿Qué hiciste para alcanzarla?
- ¿Qué obstáculos tuviste que superar?
- ¿Qué conseguiste gracias a ello?
- ¿Qué 3 fortalezas pusiste en juego?
- ¿Qué otras fortalezas te hubiesen servido?
- ¿Qué te aportó esa experiencia?
- ¿A qué tuviste que renunciar?
- ¿Qué aprendiste de ello?
- ¿Cómo lo podrías tener siempre presente para futuras ocasiones?
- **ABRE LOS OJOS Y ESCRIBE** sobre aquella venta estrella



### Conclusiones

- ¿Qué es lo más eficiente en tus ventas?
- ¿Qué es lo que mejor te funciona?
- ¿Cuál es tu principal competencia? Esa que siempre vas a aplicar
- ¿Qué ves en común con otras experiencias de tu vida?
- *¿En qué área debes prepararte/formarte un poco mejor?*

*"Muchas veces ponemos tanto el foco en las dificultades para lograr nuestros objetivos, que nos olvidamos de nuestras experiencias positivas, que son las que realmente nos movilizan a nuestros objetivos"* (Isabel Aranda)



### ¿Cuál es tu plan para mejorar tus ventas en lentes de contacto?

PLAN DE ACCIÓN	Mañana	Dentro de 1 semana	Dentro de 1 mes	Dentro de 1 año
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				

GUÁRDATE ESTE PLAN Y TENLO SIEMPRE PRESENTE



### De estos 45 minutos....

- ¿Qué te llevas?
- ¿Qué conclusiones has sacado?
- ¿Para qué te ha servido?
- ¿Qué has aprendido?





*"No llega antes el que va mas rápido, sino el que sabe a dónde va" (Séneca)*



**María Kroll**

Coach ejecutivo y equipos  
Consultora y formadora

maria.kroll2015@gmail.com  
606333284

**XIII FÓRUM DE CONTACTOLOGÍA CIENCIA Y NEGOCIO**  
MADRID, 27 NOVIEMBRE 2017



 maria.kroll2015@gmail.com

 María Kroll