

MINUTA DE REUNIÓN

COMITÉ: PYMES			
Tema Convocatoria: ¿Cómo potenciar tus ventas y escalar tu negocio?			
Fecha	12 de diciembre 2023	Hora Inicio	10:00 hrs
MODALIDAD	PRESENCIAL	Hora Fin	11:00 hrs
Expositor(es)	Kika Escobar	Contacto	francisca@thekickass.cl

ASISTENCIA

Nombre	Empresa	Asistencia
Ángel Labra	Ármate	✓
José Pedro Sánchez	ComexTech	✓
Julio Morales	Demarcación Vial	✓
Carolina Araneda	Easy Point Logistics	✓
Eduardo Marcel	PAGOdefacturas.net	✓
Felipe Cruz	Virtual POS	✓
Jorge Esper	Trade 29	✓
José Bravo	Mercointer	✓
Pablo Conn	Nico Seguros	✓
Rodrigo Lineros	Dustry	✓

Valeria Marfán	Trade 29	✓
Julia Vergara	CCS	✓
María Ignacia Díaz	CCS	✓

PROGRAMA DE LA SESIÓN

- ¿Cómo potenciar tus ventas y escalar tu negocio? Entiende a quien le vendes y construye una oferta irresistible expone Kika Escobar, Co-fundadora y CEO The Kickass Company.
- Cierre 2023 expone Eduardo Marcel, presidente del comité.

TEMAS TRATADOS

ASUNTO	
¿Cómo potenciar tus ventas y escalar tu negocio?	<p>La presentación de Francisca Escobar de The Kickass Company desafía la percepción negativa que a menudo se asocia con la venta. Comienza recordándonos que todos, en algún nivel, somos vendedores, ya sea que estemos vendiendo tiempo, talento o conocimiento. Sin embargo, reconoce que la venta a menudo se percibe como algo poco atractivo.</p> <p>La presentación busca resaltar que vender es esencialmente ofrecer soluciones a problemas y satisfacer necesidades. Se enfatiza que los productos no son solo objetos, sino respuestas concretas a los problemas o deseos del cliente.</p> <p>La clave, según la presentación, es abordar la venta desde una perspectiva de confianza y seguridad. Más allá de lo que se vende, se subraya la importancia de cómo se presenta y se comunica la solución al cliente. La presentación propone tres elementos esenciales para lograr una venta exitosa: conocer al cliente, mostrar cómo los productos son soluciones a sus problemas o necesidades, y simplificar el proceso de compra para que sea fácil y agradable.</p> <p>Kika concluye que vender es, en su esencia, resolver problemas y satisfacer necesidades. Destaca que la confianza y la forma en que se maneja la venta son fundamentales para el éxito en este proceso. La venta no solo se trata de lo que se ofrece, sino de cómo se presenta y se construye esa conexión confiable con el cliente.</p>

Cierre 2023	<p>Eduardo Marcel, realiza un breve resumen de los temas tratados durante el año, reafirmando el plan de trabajo establecido a inicio de año y el propósito del comité.</p> <p>Además, durante la sesión, se otorgó a cada participante de la sesión la oportunidad de presentar su visión sobre los desafíos a futuro, fomentando una sinergia entre la cámara y los socios para impulsar en conjunto los objetivos del comité para el 2024.</p>
-------------	---

Fecha próxima reunión	Marzo 2024
------------------------------	------------

Julia Vergara

Secretaria Ejecutiva

Enero 2024

Fecha de aprobación