



# quiénes somos?

- ▶ Somos una empresa dedicada a la formación, capacitación, entrenamiento y acompañamiento de profesionales del área comercial y de ventas tanto en punto de venta o atención al público (B2C) como en ventas corporativas (B2B), para compañías del sector real y financiero.
- ▶ Con un serio enfoque en el beneficio que da la disciplina, la constancia, el buen servicio al cliente y todo valor agregado que genere retención y fidelización de clientes en mercados altamente competidos.
- ▶ Con una fuerte creencia, que para resultados sobresalientes se necesita gente sobresaliente, profesional, entregada pero sobre todo ENAMORADA de lo que hace. Ese elemento acompañado de productos o servicios de calidad son los que logran una real y auténtica diferenciación.

# quién es su gestor?

## David Tezna:

- Ingeniero industrial con más de 22 años de experiencia comercial y de mercadeo en los sectores real y financiero.
- 12 años de experiencia en Retail, Distribución y Mayoreo en empresas líderes como Sony Electronics, Almacenes PepeGanga, Baby Ganga y Carter's y relación con clientes como Alkosto, K-tronix, Corbeta, Cacharrería Mundial, ElectroJaponesa, SED, MPS, entre otros.
- 7 años de experiencia en el sector financiero en el área comercial formado con una profunda orientación de servicio al cliente.
- Entrenamientos y capacitaciones recibidas en Japón, Estados Unidos, Brasil, Argentina, Chile, Puerto Rico, Panamá, Ecuador, Venezuela y Colombia en Ventas Consultivas, E-Commerce, CRM, Diseño de Tiendas, Visual Merchandising, Diseño de Layout, Service Customer y Customer Centricity, Apertura de Tiendas, entre otros.
- Entrenamientos a fuerzas comerciales basados en las Ventas Consultivas y Asesoría Gerencial: Sony Electronics, Faber Castell, Sanbani, Billmes

# complementarios

Creemos que el éxito de cualquier estrategia sólo se da si las áreas que deben estar involucradas trabajan integradas, en equipo, buscando un mismo objetivo.


De esto se desprende la necesidad de incluir disciplinas donde tenemos una amplia experiencia y conocimiento:

# complementarios

- ▶ **Visual Merchandising:** una variable crítica para un negocio es tener consumidores, que se traduce en el punto de venta (pdv) como TRÁFICO. Para su generación es necesario conectar la publicidad ATL/BTL, con la imagen de las vitrinas, la exhibición de producto y el material publicitario en el pdv.
- ▶ **Customer Centricity:** es esencial poder entender la conducta del consumidor especialmente en el pdv. Desde saber qué lo motiva a entrar a la tienda hasta los estímulos que lo llevan a interactuar con los productos/servicios y hacer la compra. Este aspecto llega incluso a influenciar el diseño del layout: zonas frías y calientes, Golden spaces, muebles, exhibición de producto, definición de categorías o incluso hasta la ubicación del área de pago.
- ▶ **NPS (Net Promoter Score):** ¿Cómo saber si realmente estamos dando un “buen” servicio al cliente?: Midiéndolo. Esta útil herramienta nos da una información real de la percepción del cliente sobre el servicio y la experiencia en el pdv.
- ▶ **Product Mix:** El entendimiento de las cifras por el personal es relevante para que dimensionen el impacto de su gestión. El análisis del estado de Ganancias y Pérdidas y el conocimiento de productos son fundamentales para lograr una mejor calidad de la venta definiendo el product/category mix adecuado para mejorar la utilidad bruta.

# el cómo

- ▶ Nos basamos en conceptos simples, básicos, entendiendo qué motiva al ser humano. Nuestro foco es lograr que la inversión de la empresa sea precisamente eso, algo ÚTIL, que perdure, que se quede grabado en la filosofía de la empresa y por qué no, ayudar a cimentar las bases de una CULTURA corporativa.
- ▶ El entrenamiento es divertido, fluido, dinámico con un nivel de involucramiento total de los participantes. VIVENCIAL.
- ▶ El núcleo de nuestra estrategia es llegar a las EMOCIONES de los participantes, ganarnos su confianza, dar credibilidad, generar impacto y recordación.
- ▶ Durante el entrenamiento, el consultor integrará cada paso (Venta Consultiva-7 Pasos) a su vida personal logrando así una interiorización que ofrece sólo resultados positivos.



▶ “I’ve learned that people will forget what you said, people will forget what you did, but they will never forget how you made them feel”

▶ Maya Angelou

Esto somos, esto ofrecemos y a esto nos comprometemos.  
Nuestro enfoque es lograr que la gente cada día **sea mejor**.

be best

training | consulting | advice

E-mail: [david.tezna@bebest.com.co](mailto:david.tezna@bebest.com.co)

Telephone: +57 3107877132

[www.bebest.com.co](http://www.bebest.com.co)