



Amigas y amigos ejecutivos; hace seis meses tome protesta como presidente del Consejo Directivo de COMEV, en el marco de la Convención Nacional realizada en la Ciudad de Chihuahua.

Hice un compromiso con los presidentes de estar y acompañarlos en sus eventos en cada una de las oficinas donde tenemos presencia, al día de hoy he estado en casi todas las oficinas, asistiendo a todas las invitación que amablemente me han hecho.

He acompañado a las Asociaciones en sus aniversarios, a MATAMOROS en sus 40, a MAZATLÁN en sus 58, MOCHIS en sus 45 y CULIACÁN en sus 57.

Así mismo estuve en las Tomas de Protesta de los Consejos Directivos de Mazatlán, Guamúchil y Chihuahua, participe en Juntas Regionales de la ZONA PACIFICO realizadas en Culiacán y Guasave, Junta REGIONAL ZONA NOROESTE en Mexicali, Junta REGIONAL ZONA NORESTE en Monterrey.

Visite además a las asociaciones de Mochis, Guasave, Culiacán, Durango, Mexicali, San Luis, Tijuana y Monterrey.

Le tomé protesta a la Asociación de Irapuato como reingreso a COMEV y en una segunda visita estuve presente en la entrega de Galardones al Ejecutivo y Empresario del Año. Estuve en Guadalajara en reunión con el Consejo Directivo de lo que será la nueva asociación.

Finalmente estuvimos en el edificio donde tenemos un piso en la Ciudad de México para negociar un nuevo contrato con los que nos arrendan 3 oficinas.

Agradezco a los miembros de mi consejo por su incondicional apoyo, su acompañamiento a las diferentes eventos que asisto, a los presidentes de cada uno de las asociaciones por su hospitalidad y magnifica atención que nos brindan, estos seis meses han sido intensos pero de mucha satisfacción, esto apenas comienza, seguiremos dando lo mejor de nosotros para fortalecer a COMEV y dejarla un escalón arriba de como la recibí

Los esperamos en San Luis, R.C., en la JEMA 2023, los días 23,24 y 25 de Febrero donde nos reuniremos para compartir, capacitarnos, evaluar los trabajos de COMEV, divertirnos en un ambiente de amistad y fiesta.

"POR UN NIVEL DE VIDA PARA TODOS MEDIANTE MEJORES SISTEMAS DE VENTAS Y MERCADOTECNIA" Mauro Leos+

HUELLA DEL MOVIMIENTO EJECUTIVO



Tijuana

Mexicali

San Luis P. Colorado

Chihuahua

Monterrey

Matamoros

Cd. Obregón

Los Mochis

Guamuchi

Navolato

Durango

Guasave

Culiacán

Mazatlán

Irapuato

Guadalajara



HUELLA DEL MOVIMIENTO EJECUTIVO



Visita a el edificio donde tenemos un piso como COMEV en la Ciudad de México, acompañado por el Tesorero Nacional; Samuel Rodríguez, el Vicepresidente Regional; Fernando Hinojos y el Asesor en Inmuebles; Eduardo Arzaga.



Toma de Protesta de 3 nuevos socios en la Asociación de San Luis, R.C.

Acompañe a la Asociación de San Luis en su Posada Navideña.



Reunión con la Directiva que encabezará la nueva Asociación de Guadalajara la cual será presidida por Esau Garcia. Me acompañaron Adán Salazar; Srio. Nacional y Arnoldo Moran del Comite de nuevas asociaciones.



Reunión de trabajo con el Pdte. EVM San Luis ; Francisco Ruiz y con Director de JEMA 2023; Arturo Tapia.

1 Reunión Regional Zona Norte COMEV

Chihuahua, Durango, Matamoros, Monterrey.



- Sábado 21 de enero.
- 9:30am.
- Monterrey N.L.



Más información 81 1783 0763 

*Actividades todo el día.
Vinculación, Networking, Negocios y mucho más...*



Participación en Junta REGIONAL Nor-ESTE, en Monterrey, donde asistieron los compañeros de Chihuahua, Matamoros y los anfitriones.





Toma de Protesta de Rodrigo Saenz y su consejo Directivo de la Asociación de Chihuahua.



Nos Vemos en San Luis Río Colorado!!

JEMA 2023
23, 24 y 25 de febrero
 San Luis Río Colorado, Sonora

Preventa

Individual	Pareja
\$3,000 MX	\$4,500 MX

Carnet incluir:
 Rompehielo + Convívio y Cena
 Conferencias + Comida
 Noche de Gala + Cena
 Foto COMEV + Comida de despedida

JEMA 2023
 San Luis Río Colorado, Sonora

Código de Vestimenta

Rompehielo	Informal
Inauguración/ Conferencias	Formal
Comida	Formal
Galardón	Gala
Cierre/Comida	Informal

CONOCIENDO A NUESTROS EJECUTIVOS



¿Quién es Esau García?



**Próximo Presidente
Asociación de
Guadalajara**

Con más de 15 años de experiencia, su especialidad es la mentoría de comunicación para alta dirección, donde asesora a empresarios y los ayuda a desarrollar los 5 estilos de comunicación que todo tomador de decisión debe desarrollar. Creador del Lienzo de la Presentación.

Pasado Director del Distrito 34 de Toastmasters Internacional (2020-2021).

Ha sido conductor en programas de radio por internet como Liderazgo Competente Radio, actualmente tiene un programa que se transmite por temporadas llamado Coloquios de Liderazgo.

Ha escrito algunos artículos como:

- 1.- La palabra: su contexto socio-cultural, su carga emocional y su poder interpretativo
- 2.- Relaciones sanas basadas en los valores de Toastmasters
- 3.- Palabras que esclavizan y cómo liberarse de ellas
- 4.- Los 15 retos del líder 4.0 o el líder digital
- 5.- El Liderazgo como ecosistem



VENTAS PARA EJECUTIVOS



Colaborador Ciro Rivera

3 leyes del vendedor moderno

Una tarde de verano cuando yo tenía más o menos 12 años, mi papá llegó a la casa con un tambo vacío de 200 litros. Le pregunté que para que lo había traído y me respondió que para utilizarlo como depósito de basura. En ese momento mis ojos brillaron con un signo de pesos.

¿Y hay más de donde lo trajiste?, le pregunté. Claro, me dijo, están desocupando muchos porque van a pavimentar una calle y estos tambos contienen el recubrimiento que les ponen. Si no consigues que te los regalen quizás te los vendan muy baratos.

En esa tarde fui a comprar todos los tambos que pude y al día siguiente inicié una campaña de cambaceo por toda la colonia ofreciendo tambos de 200 litros para la basura.

Ese fue uno de mis primeros ejercicios como vendedor y a partir de entonces he continuado en esta actividad, incluso ahora desde mi rol como empresario sigo realizando muchas ventas estratégicas.

Sin duda el arte de saber vender ha sido una de las actividades más antiguas e importantes dentro de las organizaciones y los dueños que no aprendan técnicas de negociación y ventas estratégicas están destinados a fracasar.

Casi todos los dueños de negocios en sus inicios comenzaron vendiendo sus propios productos o servicios. Es muy común ver que un negocio inició gracias a los conocimientos del dueño para realizar una tarea y posteriormente para saberla vender al precio correcto.

Actualmente las ventas han venido cambiando. Desde el vendedor insistente que no te dejaba en paz hasta el vendedor asesor que te acompaña a tomar la decisión, pasando por las ventas técnicas y el telemarketing.

Los compradores también han cambiado. Gracias al internet, ahora pueden investigar más sobre los productos que requieren e incluso, quizás hasta puede que estén más informados que tu del producto que manejas.

Como decía Jim Rohn (empresario y autor); entonces ya no se trata de atiborrar a tu cliente con un sinfín de características de tu producto si no de conocer sus requerimientos y darle solo lo que necesita.

Existen varias leyes para el vendedor moderno y aquí te comparto 3 de las más importantes que te ayudarán a mejorar tu proceso comercial:

Ley de la escucha (escucha más de lo que hablas). Tienes dos oídos y una boca así que utilízala en la proporción. Cuando hables con tu prospecto tu misión será obtener la mayor cantidad de información que te permita entender lo que él requiere. Una buena proporción es que hables el 30% y escuches el 70% de tiempo de tu reunión.

Ley de las preguntas (el arte de hacer preguntas). Se dice que las preguntas son el bisturí con el que operan los vendedores. Con ellas puedes ir diseccionando claramente los requerimientos de tu prospecto hasta encontrar cuáles son sus verdaderas necesidades.

Ley del dolor (Sin dolor no hay venta). Debemos de entender cuales son los motivos por los que nuestro prospecto nos va a comprar. Se dice que hay varios tipos, pero la mayoría cae en estos 3 principales:

1) Dolor presente: es el más importante ya que es algo que le sucede en este instante y necesita solucionarlo cuanto antes.

2) Dolor pasado: es algo que ya le sucedió con anterioridad y tiene miedo de que le vuelva a pasar.

3) Dolor a futuro: Actualmente el prospecto no requiere de tus servicios, pero se pudo dar cuenta de que próximamente lo va a necesitar. No caigamos en ese error y enfoquemos nuestra propuesta de solución únicamente en 2 o 3 de los dolores más importantes que detectamos y tu cliente te lo agradecerá.

Si incluyes dentro de tu proceso comercial estas leyes de las ventas modernas, te aseguro que será más fácil aumentar tus porcentajes de conversión y tus ingresos. Las ventas empíricas ya pertenecen al pasado y entre más te capacites en el arte de vender, mayores serán tus beneficios. Continúa con tu capacitación y la de tus equipos comerciales y formarás parte del selecto grupo de vendedores y organizaciones exitosas.



EL 14 DE FEBRERO DIA DEL AMOR Y LA AMISTAD

Que tal amigos y amigas del movimiento ejecutivo nacional, en esta ocasión les escribo sobre el tema del "14 de Febrero día del Amor y la Amistad.

¿Desde cuando? y ¿Por qué se celebra este día tan especial?

Esta festividad, asimilada por la iglesia católica, se remonta al siglo III en Roma, donde un sacerdote llamado Valentín se opuso a la orden del emperador Claudio II, quien decidió prohibir la celebración de matrimonios para los jóvenes, considerando que los solteros sin familia eran mejores soldados, ya que tenían menos ataduras y vínculos sentimentales.

Colaborador
L. Enrique González L. 7937

Valentín, opuesto al decreto del emperador, comenzó a celebrar en secreto matrimonios para jóvenes enamorados (de ahí se popularizó que San Valentín sea el patrón de los enamorados).

Al enterarse, Claudio II sentenció a muerte a San Valentín, el 14 de febrero del año 270, alegando desobediencia y rebeldía. Por este motivo, se conmemora todos los años el Día de San Valentín.

Además, como curiosidad, en cuanto a la comercialización de esta celebración, la primera reseña que existe es la que señala la norteamericana Esther A. Howland como la precursora de la venta de tarjetas regalo con motivos románticos y dibujos de enamorados que ideó y realizó a mediados de la década de 1840. Unos productos que se vendían por unos centavos en la librería que regentaba su padre en Worcester (Massachusetts) y las cuales se convirtieron en todo un éxito.

En la actualidad este festejo es toda una tradición en nuestro país fomentado por las familias, escuelas y empresas en las que se promueve el valor a la Amistad, no podía quedar fuera la parte principal de esta celebración que es el amor entre las parejas.

Esta tradición representa una oportunidad de ventas para muchos sectores económicos del país como Hospedaje, restaurantes, tiendas departamentales, dulcerías y florerías serán los giros más beneficiados por el Día de San Valentín, que inicia principalmente el fin de semana del 11 y hasta el martes 14 de Febrero cuando se concentrarán la mayoría de las ventas.

Para algunas marcas relevantes este evento es una oportunidad para generar ventas y tienen toda una estrategia de valor para poder capitalizar en ventas.

Solo para que se den una idea el 2022 se esperaba rebasar los 22,000 millones de pesos a nivel nacional es toda en los sectores antes mencionados, nada despreciable verdad. Recordemos que esos ingresos fueron casi los mismos que se tuvieron antes de la Pandemia, por lo que la expectativa para este 2023 es mucho más grande.

Así que ya saben cual es el origen de esta festividad y lo que representa para nuestra economía.

Si participas con tu empresa en alguno de estos sectores importantes que están a la espera de esta fecha, no se te olvide utilizar todas las herramientas necesarias para promover y promocionar tus productos y servicios a los consumidores.

