salescoachingbook

RAMEX

Italian Excellence

www.ramex.it

RAMEX

Italian Excellence

Querido vendedor,
este libro de coaching es para ti, para ofrecerte las habilidades necesarias durante el proceso de venta. Por favor, conserva esta información y léela tantas veces sea necesario.
Esta hecha para ti, para que seas el mejor vendedor de Ramex.

¡Buena suerte!

---

01 Cómo vender un portamangueras de Ramex
02 ¿Por qué usar un portamangueras?
03 Aplicación
04 ¿Por qué sugerir un portamangueras de Ramex?
05 ¿Qué preguntar al cliente?
06 Categorías de portamangueras
07 Materiales
08 ¿Qué proponer con el portamangueras?

01 CÓMO VENDER UN PORTAMANG

DESCUBRAMOS EL PORTAMANGUERAS

MANUAL

SOPORTE PORTÁTIL

AUTOMATICO

ELÉCTRICO

HIDRÁULICO

NEUMÁTICO

CUBIERTO

SEGURO

CERTIFICADO

R
GUERAS DE RAMEX

SALES COACHING BOOK

¿Has recibido alguna vez por parte de tus clientes, durante el proceso de venta, alguna pregunta que tu quieras consultar directamente a tu proveedor?
¿Has sentido alguna vez la necesidad de conocer algo más sobre el producto que estás vendiendo?

Bien, es algo absolutamente normal que durante el proceso de venta, alguna vez debamos tener algún tipo de ayuda para determinados detalles. Esto es una respuesta a dichas exigencias. Se trata de un manual de preparación que te ayudará a ti, vendedor, en el proceso de venta de los portamangueras Ramex. A través de este manual, será posible que encontréis respuesta a la mayoría de preguntas que vuestros clientes os plantean con tal de dar la mejor solución a sus exigencias.
El deseo de la compañía es el de proveer una herramienta para vender la marca Ramex en la manera y con la misma filosofía que Ramex.

QUÉ NECESITAMOS SUSTITUIR

A veces, sobretodo en determinados países, puede ocurrir que, en vez de un portamangueras, sea posible encontrar métodos más rudimentarios para envolver una manguera.

Sustituir esta necesidad con un portamangueras, se traduce en reducir el esfuerzo psíquico y la ejecución en los tiempos de trabajo.

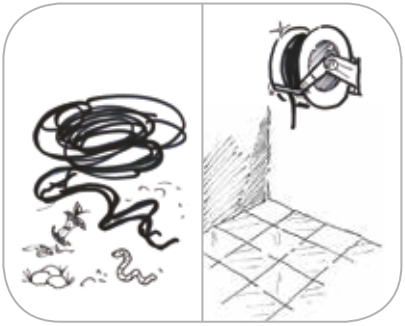
Estos son los más populares recursos:

02 ¿POR QUÉ USA

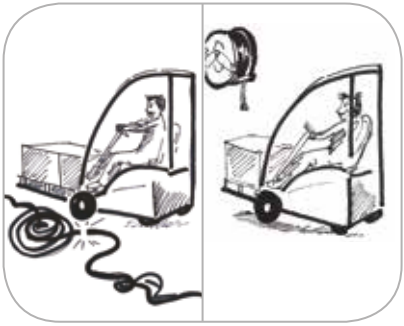
Un portamangueras hará...

Proteger la seguridad del trabajador.

Preservar la seguridad del portamangueras en consonancia con los estándares internacionales.

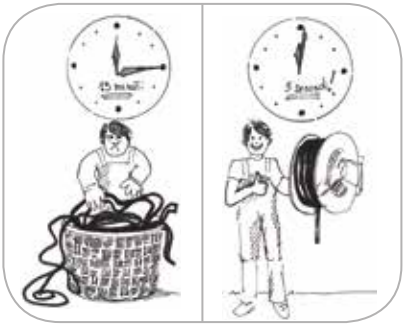


Conservar la higiene respetando los estándares internacionales.



Proteger la manguera de los daños.

R UN PORTAMANGUERAS?



Ayudar y acelerar el trabajo.

Antes de empezar a descubrir cómo y dónde podemos encontrar un portamangueras y algunos otros detalles cruciales para la venta, es importante que recordemos que:

UN PORTAMANGUERAS PUEDE SER APLICADO ALLÍ DÓNDE EXISTA UNA MANGUERA

Y esa es la razón por la que la tarea del vendedor es la de entender las necesidades del cliente y proveer una solución real allí donde haya una manguera.
Después de esto, vamos a ver cuáles son los principales sectores de aplicación.

03 APLICACIÓN

Hay muchos sectores en los que un portamangueras puede ser aplicado.
Esta es la lista completa:

GANADERÍA

OBRAS PÚBLICAS

CONSTRUCCIÓN

INDUSTRIAS ALIMENTARIAS

INDUSTRIAS MECÁNICAS

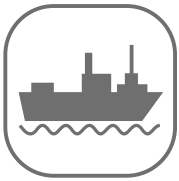
RESTAURACIÓN/ HOSTELERÍA

AVIACIÓN

ABASTECIMIENTO DE COMBUSTIBLE AÉREO

ABASTECIMIENTO
DE COMBUSTIBLE

MINERÍA



MARINA

ARMADA

SECTOR
AUTOMOVILÍSTICO

AGRICULUTURA

LAVADO DE
COCHES

¡Y más!

04 ¿POR QUÉ SUG UN PORTAMAN

Entre las ventajas de usar un portamangueras están las de:

AUMENTAR LA SEGURIDAD

AHORRAR TIEMPO

AHORRAR DINERO

SER MÁS EFICIENTE EN
EL TRABAJO DIARIO

ERIR
GUERAS DE RAMEX?

Pero el secreto de la fiabilidad de las excelentes prestaciones está en la marca Ramex. **¿Por qué?**

Gracias a su “Know How” y su pequeña estructura, Ramex puede ofrecer al cliente algunas características especiales:

- **100% PRODUCTO MADE IN ITALY**
- **UNA COMPLETA GAMA DE PORTAMANGUERAS Y CARRETES**
- **RÁPIDA RESPUESTA**
- **RÁPIDA ENTREGA**
- **POSIBILIDAD DE PERSONALIZACIÓN DEL MATERIAL**
- **ALTA PERSONALIZACIÓN DE PRODUCTOS**
- **PRODUCTOS EN CONSONANCIA CON LOS ESTÁNDARES INTERNACIONALES**

Dichas prestaciones son la clave elemen que el vendedor tiene que recordar a los clientes a los que les venden los productos Ramex. Estamos seguros de que no quedaran insatisfechos!

05 ¿QUÉ PREGUNT

La misión del vendedor y en especial de los que venden los productos de Ramex es la de entender a la perfección las exigencias del cliente y llevarles por el mejor camino.

La pregunta que siempre nos tenemos que plantear es: **¿Cómo puedo combinar su necesidad ofertando el producto que cumple a la perfección sus exigencias?**

En el caso de Ramex la solución es muy simple. Os mostramos una lista de preguntas sobre qué es lo que tenéis que conocer realmente sobre el portamangueras que vuestro cliente necesita.

TAR AL CLIENTE?

1. **¿Cuál es la aplicación?** (Debemos identificar dónde irá el portamangueras y para qué aplicación será usada).

2. **¿Prefieres que sea automático, manual o accionado?** (Luego explicaremos cómo ayudaros con estas posibilidades).

3. **¿Cuál es la longitud de la manguera que necesitas?**

4. **¿Cuál es la máxima presión a la que trabajas?**

5. **¿Cuál es la máxima temperatura de trabajo?**

6. **¿Qué clase de fluido tiene que utilizar el cliente?**

Una vez obtenidas esta respuestas, podréis optimizar vuestras ventas.

06 CATEGORÍAS DI

Es importante conocer que las portamangueras de marca Ramex están divididas en dos importantes categorías: Manuales y Automáticas.

¿Ambas categorías responden a específicas necesidades, pero cuándo dirigir la venta hacia una u otra rama? Ambas categorías pueden dar lugar a situaciones y aplicaciones varias pero a veces es importante hacer una división.
Vamos a descubrirlo!

MANUALES
¿Cuándo podemos ofertar un portamangueras manual?
• Cuando nuestro cliente tenga un margen limitado en el precio
• Cuando nuestro cliente pueda proveer una mínima manutención

AUTOMÁTICAS
¿Cuándo puedo ofertar un portamangueras automático?
• Cuando nuestro cliente necesite unas prestaciones más rápidas y fuertes
• Cuando las exigencias en la aplicación sean intensas y profesionales
• Cuando la frecuencia en el uso sea alta
• Cuando no necesitemos esfuerzo por parte del operador

SEGURIDAD
El rango de seguridad de los portamangueras ha sido estudiado para proteger la seguridad del hombre en el trabajo. Este producto ha sido equipado con un sistema de seguridad que acompaña a la pendiente de la manguera para evitar los accidentes.
¿Cuándo debemos sugerir el carrete de seguridad para mangueras?
• Cuando tengamos aplicaciones industriales con muchos operadores trabajando en el mismo portamangueras
• Cuando sea necesario proteger al hombre en el trabajo cuando se despliegue la manguera

E PORTAMANGUERAS

CUBIERTO

¿Cuándo puedo ofertar un portamangueras cubierto?

• Cuando el portamangueras tenga que ser instalado en aplicaciones expuestas a las condiciones de espacios abiertos. Sirven para proteger del tiempo y de las condiciones desfavorables.

ELÉCTRICO

¿Cuándo puedo ofertar un portamangueras eléctrico?

• En el momento que sea posible tener una fuente de energía de 12V, 24V, 220V y 380V en un contexto industrial.

HIDRÁULICO

¿Cuándo puedo ofdertar un portamangueras hidráulico?

• Cuando el portamangueras tenga que ser instalado en un ámbito industrial
• Cuando el portamnagueras tenga que ser instalado en espacios grandes
• Cuando el portamangueras tenga que ser aplicado en maquinaria de obras públicas, agricultura o minerías

NEUMÁTICAS

¿Cuándo puedo ofertar un portamangueras neumático?

• Cuando el portamangueras tenga que ser instalado en aplicaciones expuestas a las condiciones de espacios abiertos. Sirven para proteger del tiempo y de las condiciones desfavorables

CERTIFICADOS

Ramex es capaz de proveer algunos de los certificados más importantes a nivel internacional. **¿Cuáles son?**:

• Certificado ATEX para potenciales explosiones medio ambientales Ex II 2 GD 70°C
• Certificado ATEX para líquidos explosivos y gas EN 13617-1:2004+A1
• Certificado LLOID

También RAMEX puede proveer más certificados a petición del cliente.

07 MATERIALES

LOS MATERIALES

La elección del material de los portamangueras es siempre para que el cliente gane y el que nosotros elegimos están entre estos cuatro materiales:

1. Acero inox AISI 304
2. Acero inox AISI A316
3. Hierro Pintado
4. Hierro Cataforico

• El **acero inox AISI 304** es más común en la industria alimentaria, laboratorios alimentarios, ganadería o sector químico.
• El **acero inox AISI 316** es más común en la industria farmacéutica, en procesos de la industria química, aplicaciones off shore y en aplicaciones ambientales especiales.
• El **acero pintado** es sugerido cuando tenemos un presupuesto más bajo y el área de trabajo sea automoción, lavado de coches o para obras públicas.
• El **tratamiento Cataforico** es más recomendable cuando tienes que trabajar sin productos agresivos en aplicaciones de baldeo, aplicaciones de lavado de coches o en aplicaciones agrícolas, cuando se tenga un presupuesto más bajo pero se necesite preoteger el portamangueras con una doble capa de pintura (por fuera y por dentro en todo los pasos).

En cualquier caso los materiales de alta calidad usados por Ramex, conceden en ambos casos grandes prestaciones y productos duraderos.

ACERO INOX AISI 304

ACERO INOX AISI 316

HIERRO CATAFORICO

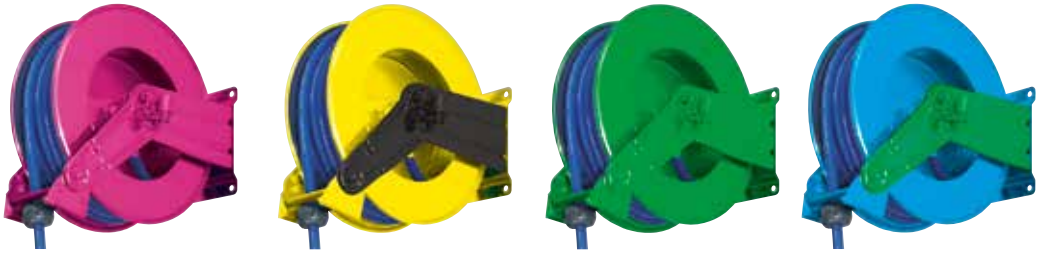
HIERRO PINTADO

ELEGIR EL COLOR DEL HIERRO PINTADO

Ramex, gracias a tu alto nivel de personalización en los productos, ofrece a los clientes la posibilidad de elegir el color de sus portamangueras.

Es posible elegir la tonalidad desde el rango de color RAL persiguiendo la imagen corporativa de cada cliente.

Obviamente sugerimos al vendedor que intenten vender el mayor número de colores de cada portamangueras, para optimizar el tiempo y la productividad de la compañía.



08 ¿QUÉ PROPONE EL PORTAMANG

¿QUÉ PROPONER CON EL PORTAMANGUERAS?

Si has finalizado la venta, enhorabuena, eres un buen vendedor de Ramex. Además, cuando vendas un portamagueras también podrás ofrecer otros accesorios que pueden ser útiles y te pueden ayudar.

Primero de todo, puedes ofertar el soporte giratorio, especialmente si la utilidad de los clientes es la de fijar la manguera a la pared. Si puede ayudarte en el trabajo, haciéndolo más fácil y rápido y dando gran libertad en los movimientos.

En ese caso podrás proponer al cliente que compre **el enrollamangueras completo.**

¿Cuáles son las ventajas?

El portamangueras llegará a destino preparado para ser utilizado y el montaje de la manguera es gratuito. Ahorrarás tiempo y dinero!

Solo tendrás que verificar el largo de la manguera que cliente necesite!

En el caso que haya duda, puedes ofrecer otros accesorios importantes:
• Sistema de espumado
• Sistemas de spary
• Pistola
• Lanzas
• Limpiadores de superficie
• otros accesorios útiles para la industria de la limpieza.

Puedes proveer un gran servicio al cliente y Ramex os ayudará con los productos!

ER CON
GUERAS?

ALGUNAS SUGERENCIAS

Habitualmente el comprador conoce exactamente lo que está buscando y cómo puede solventar dichas necesidades. Pero el rol del vendedor es también ser un buen mentor en esta importante fase.

Y recuerda: Allá dónde haya una manguera, puede existir un portamangueras!

Del mismo modo que es importante recordar las 5 palabras clave que pueden ayudar y que son la clave del grupo Ramex:

- **100% MADE IN ITALY**
- **ALTA CALIDAD**
- **PERSONALIZACIÓN**
- **INVESTIGACIÓN**
- **AHORRO DE TIEMPO Y DINERO**

Gracias por vuestro esfuerzo en la promoción de la marca RAMEX, tu eres una parte muy importante de nuestro trabajo!

RAMEX Italian Excellence

RAMEX **SALES COACHING BOOK**

www.**ramex**.it