# Boletín#4
# Agosto - Septiembre

Boletín CALENDARIOS LEN®

## Tips de ventas

**Prospecte y crezca su cartera de clientes**

En ventas, uno de los primeros pasos es prospectar, es decir, buscar e identificar posibles nuevos clientes.

**Seguir leyendo...**

## Manual del Vendedor LEN

**Nueva Herramienta de Venta**

Este manual es una herramienta que facilitará su labor de venta, con ella podrá vender a precios competitivos, ahorrar tiempo y más.

**Seguir leyendo...**

## Efemérides

**Agosto - Septiembre**

Las fechas más importantes de este bimestre.

**Seguir leyendo...**

## Producto destacado

**Calendario de pared. Calendar de 4 vie**

Calendario bilingüe, núm. de semana, días transcurridos y por trasnscurrir, santoral, fases lunares y mucho más.

**Seguir leyendo...**

## La voz de la experiencia

**Convocatoria abierta**

Le invitamos a leer las experiencias de algunos de nuestros clientes y seguir participando con nosotros. En LEN queremos escucharlo.

**Seguir leyendo...**

CALENDARIOS LEN®

Síguenos en nuestras redes sociales:

calendarioslen | @LENcalendarios | (55)1811 - 9253

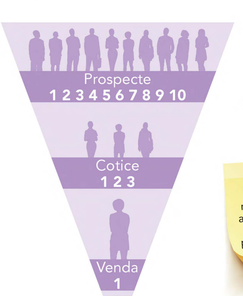
# Tips de ventas

En ventas, uno de los primeros pasos es prospectar, es decir, buscar e identificar posibles nuevos clientes.

## Prospecte y crezca su cartera de clientes

Un prospecto debe reunir 3 cualidades:

- Capacidad económica para adquirir sus productos o servicios.
- Capacidad de decisión de compra.
- Necesidad o deseo de comprar sus productos o servicios.




Le sugerimos visitar 10 prospectos diarios, para realizar 3 cotizaciones y conseguir, por lo menos una venta.

Todos los negocios necesitan publicidad, atiéndalos con calidad y sus prospectos podrán convertirse en sus clientes.

# Espacio LEN

## Nuevo Manual del Vendedor LEN

Este manual es una Herramienta que facilitará su labor de venta, con ella podrá vender a precios competitivos, ahorrar tiempo y ser la mejor opción para sus clientes.

## Aquí podrá encontrar:


*Págs.*

1 HERRAMIENTAS DE VENTA

2 FIJE SUS METAS

3 PROSPECTE Y GENERE UNA CARTERA DE CLIENTES

4 OFREZCA UN EXCELENTE SERVICIO A SUS CLIENTES

5 COTICE SUS PEDIDOS

6 LISTA DE PRECIOS 2019
(IVA INCLUIDO)

7 LISTA DE PRECIOS POR VOLUMEN 2019
(IVA INCLUIDO)

8 LISTA DE PRECIOS PARA EL VENDEDOR EN MÚLTIPLOS DE 25
(IVA INCLUIDO)

12 LISTA DE PRECIOS SUGERIDOS AL PÚBLICO, UNITARIOS SEGÚN VOLUMEN (IVA INCLUIDO)

14 GUÍA PARA DISEÑAR LA PUBLICIDAD DE SUS CLIENTES

15 GUÍA PARA LLENAR EL FORMATO DE PEDIDO

16 SITIO WEB PARA VENDEDORES

17 DIRECTORIO DE PUNTOS DE VENTA


## Descargue su Manual del Vendedor Aquí

www.LEN.com.mx

# Efemérides

### Agosto

2 de Agosto
- 1857 - Ignacio Comonfort inaugura el alumbrado público con gas en la Ciudad de México.

9 de Agosto
- Día Internacional de los Pueblos Indígenas.

11 de Agosto
- 1945 - Se crea el gobierno del Distrito Federal que sustituye al Departamento Central.

12 de Agosto
- 1854 - En el concurso del Himno Nacional se declara triunfadores a Francisco González Bocanegra y a Jaime Nunó, autores, respectivamente, de la letra y la música de la pieza ganadora.

27 de Agosto
- 1870 - Nace Amado Nervo. Poeta y diplomático mexicano.

28 de Agosto
- Día del Abuelo.

### Septiembre

1 de Septiembre
- 1939 - Estalla la Segunda Guerra Mundial con la invasión de Alemania a Polonia.

6 de Septiembre
- 1860 - El Presidente Benito Juárez proclama las Leyes de Reforma en Guanajuato.

16 de Septiembre
- 1810 - Aniversario del inicio de la Independencia de México.

21 de Septiembre
Día Internacional de la Paz.

Recuerde que puede encontrar más información en nuestro exfoliador día por día.

# Producto destacado

## Calendarios de Pared - Exfoliador día x día

### Beneficios que le sugerimos le informe a sus clientes.

### Al reverso:
### Gran variedad de temas de interés

¡Este producto es ideal para oficinas, constructoras, hospitales, tlapalerías, consultorios y muchos más negocios!

Conozca todos nuestros productos entrando a www.len.com.mx