

Sin Parar

Comunicación para el Profesional Automotriz

**Tenemos la fuerza
de "Los Pesados"**



A Tomkins Company

Stant

A Tomkins Company

Coleccionable

43

Octubre - Noviembre 2006

EN ESTE NÚMERO...

«Comunicación para el Profesional Automotriz» Año 7 | Número 43 | octubre • noviembre 2006

1 | STANT

La calibración en los termostatos

Esto significa que la válvula abre o cierra a una temperatura más alta.

2 | HIDRÁULICA GATES

Conexiones MegaCrimp® 100% más seguras

Son resultado de la tecnología de vanguardia Gates.

4 | MANGUERAS GATES

Nuevas mangueras de silicón

Ideales para temperaturas extremas en Servicio Pesado.

6 | BANDAS GATES

Desmontaje e instalación de Bandas Micro V® de Gates

Pasos para un reemplazo eficiente.

8 | EL TALLER

Cambio del sistema de enfriamiento.

El primer paso es inspeccionar y crear una lista de refacciones.

9 | ¿SABÍAS QUE?

Danos tu opinión sobre la presencia femenina en las refaccionarias y talleres mecánicos

Gana clientela mejorando tu servicio.

10 | ENTREVISTA INVITADO

Camacho Refacciones y Accesorios S.A. de C.V.

El cliente es el más afectado por usar marcas baratas.

12 | TIPS PARA TU NEGOCIO

Desafíos del vendedor.

Hay que evolucionar hacia un concepto de ventas propio.

Esta página



es para tí

Visita nuestra...

¡totalmente renovada página web!

www.gates.com.mx

Sin Parar
Comunicación para el Profesional Automotriz

Comité Editorial Ejecutivo:

Armando Vázquez
Valentin Soto
Roberto García Roldán
Francisco Bringas
Edna Morales

Editor Responsable:

Francisco Bringas

Colaboradores y Asesores:

Mónica García
Pablo Rivera
Arturo Ruiz
Miguel Ortego
Eduardo Retureta
Miguel Sánchez Dirzo

Diseño Gráfico / Fotografía:

D.C.G. Edna Morales

Sin Parar es una publicación bimestral gratuita, editada por Gates de México S.A. de C.V. Cerrada de Galeana No. 5; Fracc. Industrial La Loma; Tlalneapantla, Edo. Mex. C.P. 54060 Tel. (01-55) 5333 2700 Fax. (01-55) 5333 2701 www.gates.com.mx Comentarios: escribenos a: em1424@gates.com Certificado de Licitud de Título y Contenido por la Comisión Calificadora de Publicaciones y Revistas Ilustradas en expediente No. 1/432'99/14845 del 01-Mar-2000. Certificado de Reserva de Derechos al Uso Exclusivo 04-1999-120710062800-102. Impreso en Anagrama, S.A. de C.V. Cda. de Tlapexco No. 2, Palo Alto, México D.F., C.P. 05110 Tel. (01-55) 5570 19 14 Distribuido por SEPOMEX Registro Postal PP15-5045.

Prohibida su reproducción parcial o total por cualquier medio.

LA CALIBRACIÓN DEL TERMOSTATO

Cuando el termostato está “descalibrado”, significa que la válvula abre o cierra a una temperatura más alta o más baja que la temperatura especificada para éste.

La temperatura a la que se funde la cera térmica, la velocidad de expansión, y el desplazamiento del pistón de cada termostato están predefinidos como parte de un proceso altamente preciso de formulación de la cera del termostato. Este proceso es el que determina la temperatura a la cual el termostato abre y cierra.

Cuando el termostato está “descalibrado”, significa que la válvula abre o cierra a una temperatura más alta o más baja que la temperatura especificada para el termostato. Por ejemplo: Si un termostato está calibrado para empezar a abrir a 82°C y abre a 71°C ó 88°C, está descalibrado. La calibración del termostato se define y se fija en la fábrica y no se puede ajustar en el campo.

Si el termostato abre a una temperatura más baja que la temperatura de calibración, el motor funcionará “muy frío”.

Por otro lado, si el termostato abre a una temperatura más elevada que la temperatura de calibración, el motor funcionará “muy caliente”. El factor principal cuando el motor trabaja más caliente de lo normal es el punto de ebullición del anticongelante. Si el anticongelante hierve, la ebullición ocurrirá primero alrededor de los puntos calientes dentro del motor, usualmente alrededor de las paredes del cilindro, los espacios de las bujías y los espacios de las válvulas. Si las condiciones permiten la ebullición, el anticongelante, el cual es un buen conductor del calor,

empezará a volverse espuma y luego vapor, y ya convertido en vapor no será capaz de absorber y llevarse el calor de las partes calientes.

A pesar de que las partes de metal del motor generalmente son capaces de soportar temperaturas de 138°C a 149°C, (el punto al cual la mayoría de los lubricantes empiezan a descomponerse y perder sus capacidades de lubricación), en un motor sobre calentado las temperaturas pueden rápidamente elevarse de 371°C a 482°C.

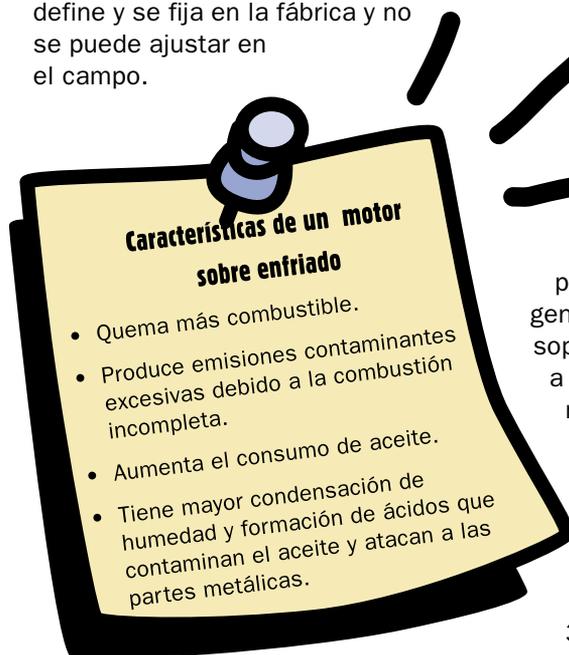


Mega Tip

Para evitar el problema de la “descalibración”, los termostatos se diseñan y se fabrican de tal forma que cumplan con todas las especificaciones:

- ✓ Empezar a abrir exactamente a la temperatura calibrada (nominal -14°C ó + -15.6°C).
- ✓ Estar completamente abierto 93.6°C arriba de la temperatura nominal de apertura.
- ✓ Permitir el paso de una cantidad específica de anticongelante cuando esté completamente abierto.

Por eso, si lo que se busca es cuidar al vehículo y además ahorrar combustible, tiempo y dinero, no hay que dudar, hay que utilizar los termostatos de Gates.



Características de un motor sobre enfriado

- Quema más combustible.
- Produce emisiones contaminantes excesivas debido a la combustión incompleta.
- Aumenta el consumo de aceite.
- Tiene mayor condensación de humedad y formación de ácidos que contaminan el aceite y atacan a las partes metálicas.



CONEXIONES MEGACRIMP® 100% MÁS SEGURAS

¿Porqué usar conexiones Megacrimp® (1 sola pieza), en lugar de conexiones PC (2 piezas) del tipo permanente?

Figura C



Conexiones
MegaCrimp®



Las conexiones Megacrimp® son resultado de la tecnología de vanguardia de Gates, por ello, te brindamos mayores beneficios y las mejores ventajas competitivas del mercado.

VENTAJAS:

-  Reduce el tiempo de elaboración del ensamble por ser de una pieza.
-  No requiere que la férula se monte sobre el collarín como en el caso de las PC.
-  Mayor superficie de agarre (100%) por el diseño del cinturón concéntrico.
-  Supera a las conexiones de una pieza de los principales competidores. Las cuales, al momento de crimpar forman el efecto llamado polígono evitando un área de agarre menor al 90%.
-  Debido a los beneficios mostrados la conexión PC de 2 piezas tiende a desaparecer del mercado.

Figura A



Férula



Ahora que ya conoces los beneficios de la conexión Megacrimp® de Gates, decide cuál conexión es de tu preferencia y acude con nuestro Distribuidor autorizado más cercano.

Nota: Las conexiones Megacrimp® son utilizadas en mangueras hidráulicas de Media y Alta presión. (Normas 100R1 y 100R2).

OBSERVACIONES Y RECOMENDACIONES

No cabe duda que el avance tecnológico aplicado en las industrias, siempre trae consigo ventajas y beneficios que vienen a supera a los productos que les anteceden.

El caso concreto lo tenemos con nuestras conexiones Power Crimp® (PC) de 2 piezas, que se componen de espiga o stem y férula. (ver figura A).

Estas conexiones al ser ensambladas con la manguera respectiva, el stem o espiga, se somete a un esfuerzo debido a la fuerza de compresión aplicada por el pistón de la máquina sobre la férula y la espiga de la conexión.

Con lo anterior se origina la unión entre el refuerzo del alambre de la manguera y las ranuras interiores de la férula, logrando una unión adecuada entre ambas.

Si la crimpadora está descalibrada y se aplica una fuerza de compresión mayor sobre el stem, este último sufre una deformación ó alargamiento (ver figura B), provocando reducción en su espesor con un riesgo muy alto de poder romperse con la presión del fluido hidráulico, pudiendo ocasionar accidentes humanos y materiales graves.



Figura B (Stem)

También es sabido que los mismos usuarios con tal de ahorrarse algo de dinero le piden al Distribuidor cortar la férula y volver a usar el stem o espiga con el riesgo señalado en parrafo anterior.

Por las razones anteriores Gates recomienda nunca volver a utilizar férulas y stems, que ya han sido crimpados.

¿Necesitas ayuda o información con relación a este artículo?

Sólo llama al 5333 2798 desde el interior

01-800-750-3600

Ext. 2798





MANGUERAS DE SILICÓN PARA REFRIGERANTE Y CALEFACCIÓN

Ideales para temperaturas extremas: de -56°C hasta 177°C . Magnífica resistencia a la intemperie, ozono, calor y deterioro.

Las mangueras que se utilizan dentro del cofre de un camión deben soportar temperaturas muy elevadas y un ambiente poco favorable a la duración de los productos de hule, por ello se han desarrollado materiales que permiten a las mangueras operar bajo esas condiciones rigurosas y tener un tiempo de vida largo. Dentro de estos materiales se encuentra el silicón que se utiliza para la fabricación de mangueras muy resistentes a altas temperaturas y condiciones de contaminación extremadamente rigurosas.

Ventajas

- ➔ Excelente resistencia a ambientes extremos y a condiciones de temperatura elevada.
- ➔ Magnífica resistencia a la intemperie, ozono, calor y al deterioro causado por los refrigerantes.
- ➔ El tubo y la cubierta de silicón resisten durante períodos muy prolongados la exposición a las condiciones del interior del cofre y al calor del refrigerante.
- ➔ Exceden la norma SAE 20R1 Clase A.
- ➔ Aprobadas para aplicaciones marinas.

Estas mangueras tienen un rango de temperatura de operación muy amplio, desde -56°C hasta $+177^{\circ}\text{C}$ y una gran variedad de diámetros, desde $1/2''$ hasta $4 1/2''$

Ventajas para calefacción

- Refuerzo de aramida resistente a las altas temperaturas y a la tensión.
- Excepcionalmente flexibles.
- Exceden la norma SAE 20R3 Clase A.
- También pueden ser utilizadas como mangueras para aplicación en control de emisiones.
- Muy alta resistencia a la intemperie, al ozono, al deterioro debido al refrigerante y a las temperaturas extremas.
- Su rango de temperatura de operación es de -57°C a $+204^{\circ}\text{C}$
- Diámetros desde $3/8''$ a $1''$.

Es importante hacer notar que ninguno de estos dos tipos de mangueras están diseñadas para manejo de combustibles por lo que no deben utilizarse para ello.



¡Recuerda!

Gates te brinda los mejores productos con la más alta calidad y mejor surtido dentro del mercado.

GARANTIZADO

Nueva Presentación

MANGUERA RETRÁCTIL PARA FRENOS DE AIRE



- ✓ Para satisfacer las expectativas de tus clientes, hemos incorporado una nueva presentación unitaria de empaque, para las mangueras COIL FRENOS DE AIRE.
- ✓ Adicional a nuestra actual presentación de 2 mangueras por empaque (azul y roja), ahora tenemos el empaque con 1 sola manguera.
- ✓ Ya esta disponible, ¡Pregunta por ella!

Información del Producto:

Código	Producto	Descripción de producto	Presentación
43603812	8-12 A	Coil frenos de aire color Azul 1/2 por 12 pies (3.66 mts.)	1 ensamble
43602812	8-12 R	Coil frenos de aire color Rojo 1/2" por 12 pies (3.66 mts.)	1 ensamble
43601815	8-15 A	Coil frenos de aire color Azul 1/2 por 15 pies (4.57 mts.)	1 ensamble
43602815	8-15 R	Coil frenos de aire color Rojo 1/2" por 15 pies (4.57 mts.)	1 ensamble

Para cualquier duda favor de comunicarte con tu Gerente Regional o bien, a nuestras oficinas generales al teléfono (55) 53-33-27-78 con el Gerente de Línea Neumática.



Gates de México, S.A. de C.V.
Cerrada de Galeana 5 Fracc. Ind. La Loma, Tlalnepantla, México
Tel. (0155) 53332700 Fax. (0155) 53332701
www.gates.com

DESMONTAJE E INSTALACIÓN DE BANDAS MICRO V®

PASO 1 – Ante todo, seguridad

Primero y ante todo, piensa en tu propia seguridad, desconecta la batería y pon el freno de mano.



PASO 2 – Observa el recorrido de la banda

Antes de quitar la banda vieja de una transmisión en serpentín, busca bajo el cofre y cerca del motor el esquema de recorrido de la banda o en el manual del fabricante del vehículo.

PASO 3 – Afloja la tensión

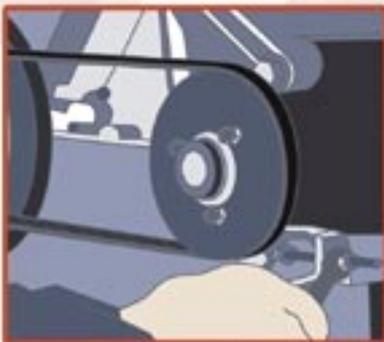
La banda se quita fácilmente de las poleas, una vez que se ha aflojado la tensión. Muchos vehículos nuevos utilizan un tensor automático, lo que facilita el mantenimiento. Afloja la tensión con una llave de cubo y bloquea el tensor en la posición retirada.



Comprueba siempre el estado del tensor automático. Si no funciona correctamente, reemplázalo por un tensor DriveAlign® de Gates. Para más información sobre tensores DriveAlign® de Gates, consulta el catálogo Master Automotriz 2006. Otros vehículos utilizan tensores o accesorios que se deben bloquear manualmente para proporcionar la tensión correcta. Se llaman transmisiones de centro bloqueado. Para quitar la banda, reduce la tensión alojando el tornillo.

PASO 4 – Revisa la alineación

Al reemplazar la banda, comprueba la alineación de las poleas, ya que éste es un factor muy crítico para las bandas serpentín. Una mala alineación puede causar un grave desgaste y daño en la banda. También puede provocar ruido o que las bandas salten de las poleas. La desalineación puede ser debida a ejes no paralelos en los accesorios de transmisión (foto 1) o por un montaje incorrecto de las poleas en los ejes (foto 2). Una mala alineación causada por ejes no paralelos, puede ser debida a que exista algún soporte o accesorio doblado. Reemplaza el soporte si fuese necesario.



Se pueden añadir o quitar pequeñas planchas metálicas con el fin de reposicionar la polea o el accesorio respecto a los ejes. Diagnosticar una mala alineación es fácil gracias a la herramienta DriveAlign®, que te permite identificar los dos tipos más comunes de desalineación en sistemas de transmisión en serpentín, incluso, en los compartimientos de motor reducidos. Simplemente coloca la herramienta dentro de las ranuras de una polea y apunta el rayo láser a una polea opuesta. Cualquier desalineación es visible instantáneamente. Esta herramienta Gates es ligera y fácil de utilizar; además, es compatible con todas las transmisiones automotrices en serpentín.

PASO 5 – Comprueba que no exista suciedad o desgaste en la banda y las poleas

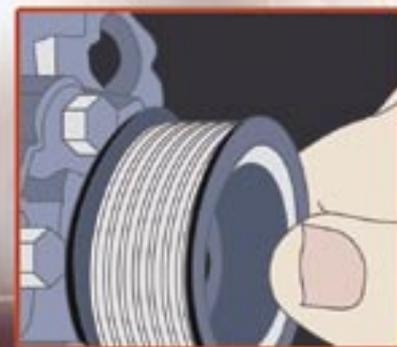
Después de haber comprobado la alineación, se puede quitar la banda. Comprueba cuidadosamente toda la zona acanalada buscando grietas, caída de trozos de hule y deshilado tal y como mencionamos anteriormente en este folleto. Limpia las poleas y los tensores con un disolvente y busca signos de desgaste anormal. Para comprobar el estado, introduce firmemente una pequeña cantidad de plastilina en las ranuras. Los bordes de la impresión deben ser rectos y los extremos deben ser iguales sin deformaciones.

PASO 6 – Instalación de la banda

Una vez que hayas comprobado a fondo la alineación, instala la banda según el esquema de recorrido de la banda (véase en el catálogo de recorrido de bandas de Gates E/70408). Alinea cuidadosamente los costillas de la banda con las ranuras de la polea y comprueba que la banda se encuentra precisamente en cada polea. Palpa las poleas, que no se puedan inspeccionar visualmente para asegurar una instalación correcta. Si no se ha instalado correctamente, la banda puede subir hasta el borde de la polea o salirse de las ranuras, causando graves daños a ésta.

PASO 7 – Aplica la tensión correcta

Si la transmisión en serpentín tiene un tensor automático, suelta lentamente el tensor para que se aplique automáticamente la tensión correcta. Si el vehículo tiene una transmisión con centro bloqueado, debes aplicar cuidadosamente la tensión correcta. Una tensión demasiado elevada puede provocar la ruptura de las bandas serpentín, mientras que una tensión demasiado baja puede ser la causa de ruido, patinaje y desgaste. Después de haber tensado la banda, haz funcionar la transmisión durante algunos minutos para asegurar el buen funcionamiento de la banda además de una correcta distribución uniforme de la tensión en toda la longitud de la banda.

Foto 1**Foto 2**

Así de sencillo es desmontar e instalar una banda Micro-V®. Una vez instaladas y revisadas correctamente, las bandas Micro-V® le garantizarán muchos kilómetros sin dificultades.



¿VAS A CAMBIAR EL SISTEMA DE ENFRIAMIENTO?

1ª de 2 partes.

El primer paso es inspeccionar y crear una lista de refacciones de acuerdo a tus necesidades.

Herramienta y refacciones necesarias:

- ★ Gato hidráulico
- ★ Llave mixta
- ★ Pinzas mecánicas
- ★ Desarmadores
- ★ Embudo
- ★ Franelas
- ★ Espátula
- ★ Charola multiusos
- ★ Tomas de soporte
- ★ Tapón de radiador Stant
- ★ Abrazaderas Sin Fin
- ★ Bandas Gates
- ★ Anticongelante
- ★ Termostatos Stant

Acciones a tomar:

- ⇒ Reemplaza el tapón de radiador, y observa el libraje de presión éste, esto es con el fin de que el tapón sea igual.
- ⇒ Reemplaza las abrazaderas de las mangueras del radiador y calefacción.
- ⇒ Inspecciona las mangueras del radiador por agrietamiento o deformaciones, estas deformaciones son causadas por el contacto con el aceite del motor o dirección hidráulica.
- ⇒ Inspecciona las bandas de las poleas, fijate que no estén flojas, agrietadas o deshilachadas.
- ⇒ Reemplaza el anticongelante.
- ⇒ Reemplaza el termostato y observa que el grado de temperatura del termostato de reemplazo sea igual.

Precauciones generales:

Antes de que le des servicio al sistema de enfriamiento, asegúrate que el motor esté totalmente frío.

Procedimiento:

- 1) Aplica el freno.
- 2) Fijate y permite que el motor esté totalmente frío.
- 3) Abre el cofre del vehículo.
- 4) Retira el tapón del radiador viejo.
- 5) El sistema debe tener una purga de aire en su parte superior; una vez que lo localices abre o retíralo.

- 6) Abre el grifo de desague del radiador.
- 7) Recolecta en una charola multiusos el refrigerante usado.
- 8) Retira la manguera inferior del radiador para su inspección y coloca la charola multiusos debajo de la manguera para recoger el refrigerante que se quedó en ésta.
- 9) Retira la manguera superior del radiador e inspecciónala
- 10) Retira los dos tornillos de la toma de agua ó caja de termostato.
- 11) Retira con una espátula el empaque usado de la caja del termostato (cuida de no rasgar el material de aluminio, ya que esto le puede provocar fugas y el cambio de la toma de agua).
- 12) Desconecta una de las mangueras de la calefacción.
- 13) Enciende la perilla de la calefacción y colócala en "caliente"(hot) esto es para que salga el refrigerante que esta almacenado.
- 15) Introduce agua limpia en el sistema hasta limpiarlo completamente.



¿SABÍAS QUÉ?

**¿TE GUSTA
O TE DISGUSTA?**

Que vayan mujeres a comprar
refacciones a tu negocio

¿qué opinas?

**¿Has notado que se ha
incrementado la presencia
de mujeres como clientes
en las refaccionarias?**

**INFORMA A TU CLIENTELA
FEMENINA**

¿Crees que sería bueno para tu
negocio brindar asesoría
especializada?

¡Amigo refaccionario!

A continuación te damos algunos TIPS
para mejorar el servicio que brindas
en tu negocio:

- 1) Considera a las mujeres como un cliente con "poder de decisión y compra" sumamente elevado.
- 2) Tienen las mismas necesidades de servicio que cualquier otra persona.
- 3) Una recomendación por parte de ellas, equivale a tres ventas seguras.

**Así que...
¡Manos a la obra!**



CAMACHO REFACCIONES Y ACCESORIOS S.A. DE C.V.

“El cliente es el más afectado por usar marcas baratas”.

Vendiendo calidad... aseguras tu clientela

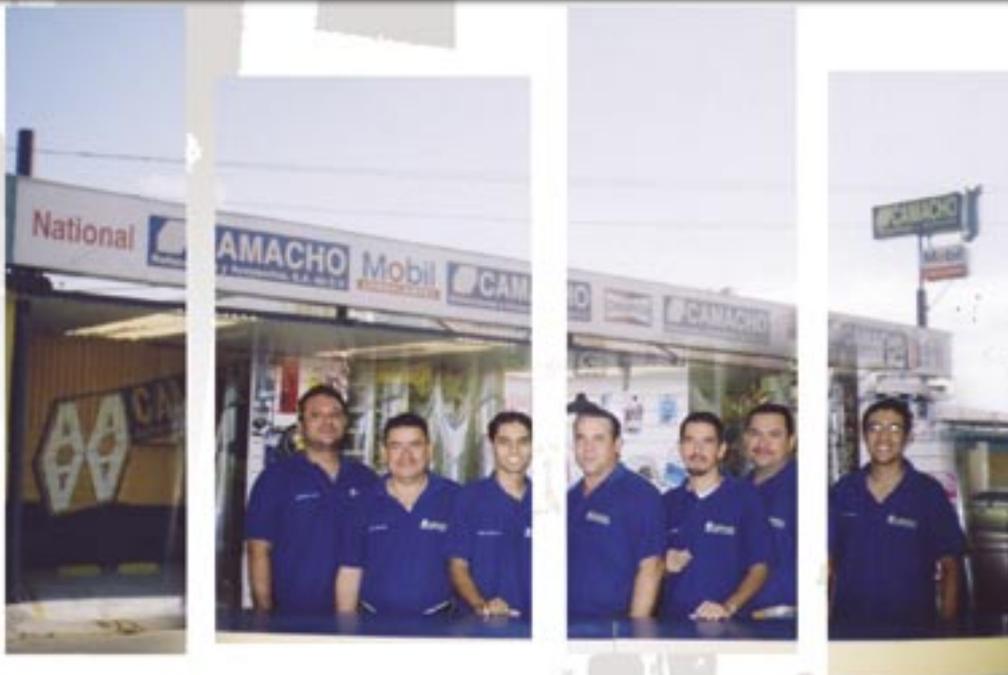
Camacho Refacciones y Accesorios, S.A. de C.V., es una empresa que comenzó a laborar desde Diciembre del 2003 en la ciudad de Hermosillo, Sonora. Es una empresa que se dedica a la compra y venta de refacciones automotrices. El segmento al que va dirigido es al público en general y a los talleres automotrices, siempre tratando de ser un proveedor de Calidad y Precio.

¿Qué productos manejas de la marca Gates y cuál es tu experiencia?

Los productos de la Marca Gates que nosotros manejamos son las bandas para el motor, mangueras para el radiador y poleas tensoras.

¿Cuáles son las fortalezas que tiene tu negocio ante la competencia?

El éxito que nuestra empresa ha tenido a través de los años, ha sido gracias al amplio surtido que mane-



jamos así como el servicio que proporcionamos.

¿Por qué prefieres vender marcas líderes y OEM?

Por la calidad y prestigio que representan para el cliente.

¿Qué opinas de las marcas baratas y los productos de replazo asiáticos?

Son una opción para las personas que tienen un bajo presupuesto, pero esto no les quita la mala calidad con la que han invadido el mercado.

¿Desde tu punto de vista, cuál es la tendencia del mercado de productos automotrices en la región?

El mercado está creciendo mucho gracias al alto índice de entradas de vehículos americanos.

¿Qué mensaje les das a tus colegas refaccionarios?

Que debemos unirnos para dar un mejor servicio y calidad al cliente, que es el principal afectado por estas marcas baratas. Debemos capacitarnos para consolidarnos como empresas confiables en las cuales los clientes confíen y regresen a nuestros negocios. Debemos hacer un frente contra las marcas asiáticas que nos hacen perder mercado y confianza. Al cliente hay que darle la opción de poder comprar marcas líderes sin que afecte tanto a su bolsillo.



A Tomkins Company

Nuevas Bandas para Scooters



LA MEJOR BANDA PARA TU SCOOTER...

Aquí encontrarás algunas de las principales aplicaciones de nuestras bandas para scooters...

MARCA	MODELO	ANCHO (mm)	LONG. NOM. (mm)	ANGULO (°)	NUMERO GATES
HONDA	Aero 50, Tact 50	15.5	642	28°	Powerlink 642 15.5 28
	Tag 50	17	666	28°	Powerlink 666 17 28
	Elite 80 cc	16.5	684	28°	Powerlink 684 16.5 28
	Beat, Activa	18.5	730	28°	Powerlink 730 18.5 28
	D1050	17.5	771	28°	Powerlink 771 17.5 28
VENTO	Van 125	20	743	30°	Powerlink 743 20 30
	Triton	17.5	771	28°	Powerlink 771 17.5 28
	Zip	17	788	28°	Powerlink 788 17 28
	Phantom R4i	20	842	30°	Powerlink 842 20 30
YAMAHA	Bws100, W100S,				
	Jog 100	17.5	771	28°	Powerlink 771 17.5 28
	Jog 50	14.5	782	28°	Powerlink 782 14.5 28
	Runner	17	788	28°	Powerlink 788 17 28
SUSUKI	Akira 50 cc	17	666	28°	Powerlink 666 17 28
	AE 50	17	666	28°	Powerlink 666 17 28
	Sukira 125	20	743	30°	Powerlink 743 20 30
DINAMO	Adventure 125 cc	20	743	30°	Powerlink 743 20 30
	TT 150 cc	20	842	30°	Powerlink 842 20 30
	Adventrure 150	20	842	30°	Powerlink 842 20 30
KAWASAKI	Axis 100	17.5	771	28°	Powerlink 771 17.5 28
KAMAJI	Kami	18.1	669	28°	Powerlink 669 18.1 28
	Kripton	20	743	30°	Powerlink 743 20 30
	Jerry, Everest	20	842	30°	Powerlink 842 20 30
CARABELA	Delta 125, Islo 125,	20	743	30°	Powerlink 743 20 30
	SL 125, Gorilla 150				
	Laser 90	18.1	669	28°	Powerlink 669 18.1 28
	Islo 50, Runner 90	17	788	28°	Powerlink 788 17 28

Si no aparece el modelo de tu scooter en esta Tabla de Aplicaciones, tu mismo podrás seleccionarla de acuerdo a las dimensiones de tu banda.

Significado de la Nomenclatura

842 20 30

Long. (mm) Ancho (mm) Angulo (°)



DESAFÍOS DEL VENDEDOR

Lo que un vendedor debe saber de su profesión

Hablar de un vendedor se ha constituido para muchos, en la visión de una pesadilla en la cual un sagaz manipulador vive de confundir inteligencias el tiempo suficiente para asegurar la venta. ¿Será esto cierto?

La venta como profesión

La venta no es una guerra en la que hay vencedores y vencidos. Ni el cliente es el enemigo al que se debe “vencer”. Por el contrario, hoy en día la gestión de ventas es una interrelación donde ambas partes –vendedor y comprador- son imprescindibles. Interrelación que requiere interacción.

Pensemos en lo que sentimos al visitar a nuestros prospectos: ¿Cansancio? ¿Ansiedad? ¿Resistencia? Bajo este esquema nos daremos cuenta que los deseos de vender serán inversamente proporcionales a nuestra capacidad para aceptar el rechazo. Mientras nuestras ganas de “anotar” se van incrementando, la resistencia para escuchar objeciones, excusas y negativas también crece.

Considerando tales circunstancias, tienen razón aquellos especialistas en la conclusión de que un 80% de los vendedores no están capacitados para esta profesión.

La orientación debe ser la profesionalización aún más profunda del representante de ventas. Ello irá en beneficio de dos partes: uno, de tu negocio; y dos, el vendedor ya no estará sometido al estrés de “presionar” la venta. A eso se suman otras dos consideraciones adicionales, que son las de disminuir la irrefrenable rotación en el personal de ventas, que genera fuertes pérdidas para el negocio que los recluta y prepara, como

para el vendedor que tendrá entre sus principales motivaciones la permanencia y seguridad que un buen trabajo debe ofrecer.

El perfil psicológico del vendedor

El vendedor auténtico, aquél que disfruta vender y sabe cerrar las ventas tiene las siguientes características:

- Tiene una gran motivación al logro: plantea metas de venta y se esfuerza por alcanzarlas hasta que las logra. Es perseverante y saber vencer obstáculos.
- Su principal incentivo es el económico, su sueldo está integrado por una parte fija y comisiones por ventas logradas.
- Quiere ver resultados inmediatos de su esfuerzo, hace planes y objetivos a corto plazo.
- Es empático: sabe identificar las necesidades de sus clientes y actúa en concordancia ofreciendo soluciones.
- Sabe negociar: es persuasivo y convincente, logra convencer sin presionar.
- Conoce su producto o servicio.
- Tiene una presencia y un trato agradables.



La venta es una operación ética

Evolucionar hacia un concepto de ventas propio, esto es, haciendo de la venta una operación ética donde lo que se dice esté de acuerdo con lo que se ofrece y se hace.

Vende e instala productos de calidad certificada y asegurarás tu venta, recuerda lo barato sale caro; además, no existe mejor recomendación para tu negocio que un cliente satisfecho.



Si te centras en las necesidades del cliente y le ofreces tanto soluciones como formas de alcanzarlas, seguramente cerrarás una venta con certeza y autoridad, al tiempo que logras que tu cliente se sienta bien con su decisión.



Abrazaderas SIN FIN de Gates



A Tomkins Company

- **Gran variedad de abrazaderas en diversos materiales y precios para aplicaciones automotrices.**
- **Abrazaderas 100% acero inoxidable, serie 316 para aplicaciones marinas.**

Si lo que buscas es una abrazadera para uniones fijas, seguras y durables, busca las abrazaderas Sin Fin de Gates.

Gates de México, S.A. de C.V. Cerrada de Galeana 5
Fracc. Ind. La Loma 54060 Tlalnepantla, Edo. de México.
Tel. (0155) 5333 2700 Fax. (0155) 5333 2701
www.gates.com.mx



La innovación es el reto de nuestra organización...

«Arroja tu sombrero al otro lado del arroyo»

Viene de aquellos días del viejo Oeste, donde cruzar ríos y arroyos era difícil para los pioneros y sus carretas.

Estos pioneros algunas veces arrojaban su sombrero al otro lado del arroyo, esto significaba el reto a sí mismos de cruzar y lograr sus metas.



A Tomkins Company

Gates de México, S.A. de C.V. Cerrada de Galeana 5
Fracc. Ind. La Loma 54060 Tlalnepantla, México
(0155) 5333 2700 Fax. (0155) 5333 2701

01-800-750-3600

www.gates.com.mx