

# RESULTADOS ENCUESTA DE SATISFACCIÓN ENCUENTRO NACIONAL DE VENTAS

Mayo 23 de 2022





## Objetivo:

Medir la satisfacción de los participantes del evento, con la temática “Innovación, motor de la estrategia comercial “ realizado en la ciudad de Santamarta.

## Variables de evaluación:

- Logística, organización y servicio.
- Pertinencia y contenido de las sesiones y los talleres.

## Metodología:

Aplicación de encuestas físicas en el lugar del evento.

**Periodo aplicación:** 12 y 13 de mayo del 2022

**N° de participantes:** 247 participantes.

**Número de encuestas:** 170 **(69%)**    **Día 1** 66 encuestas  
**Día 2** 104 encuestas



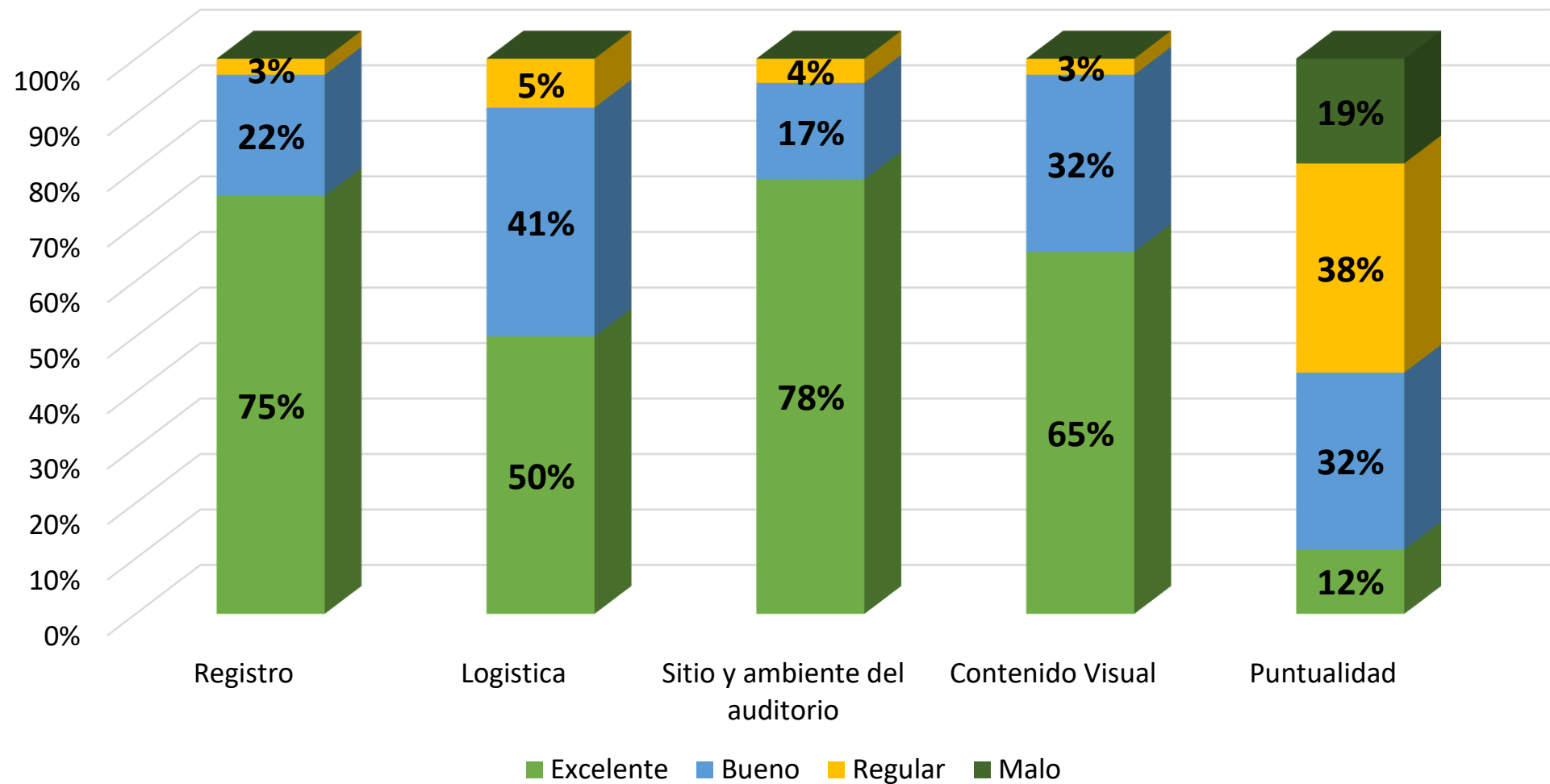


# LOGÍSTICA, ORGANIZACIÓN, SERVICIO





# Logística, organización y servicio

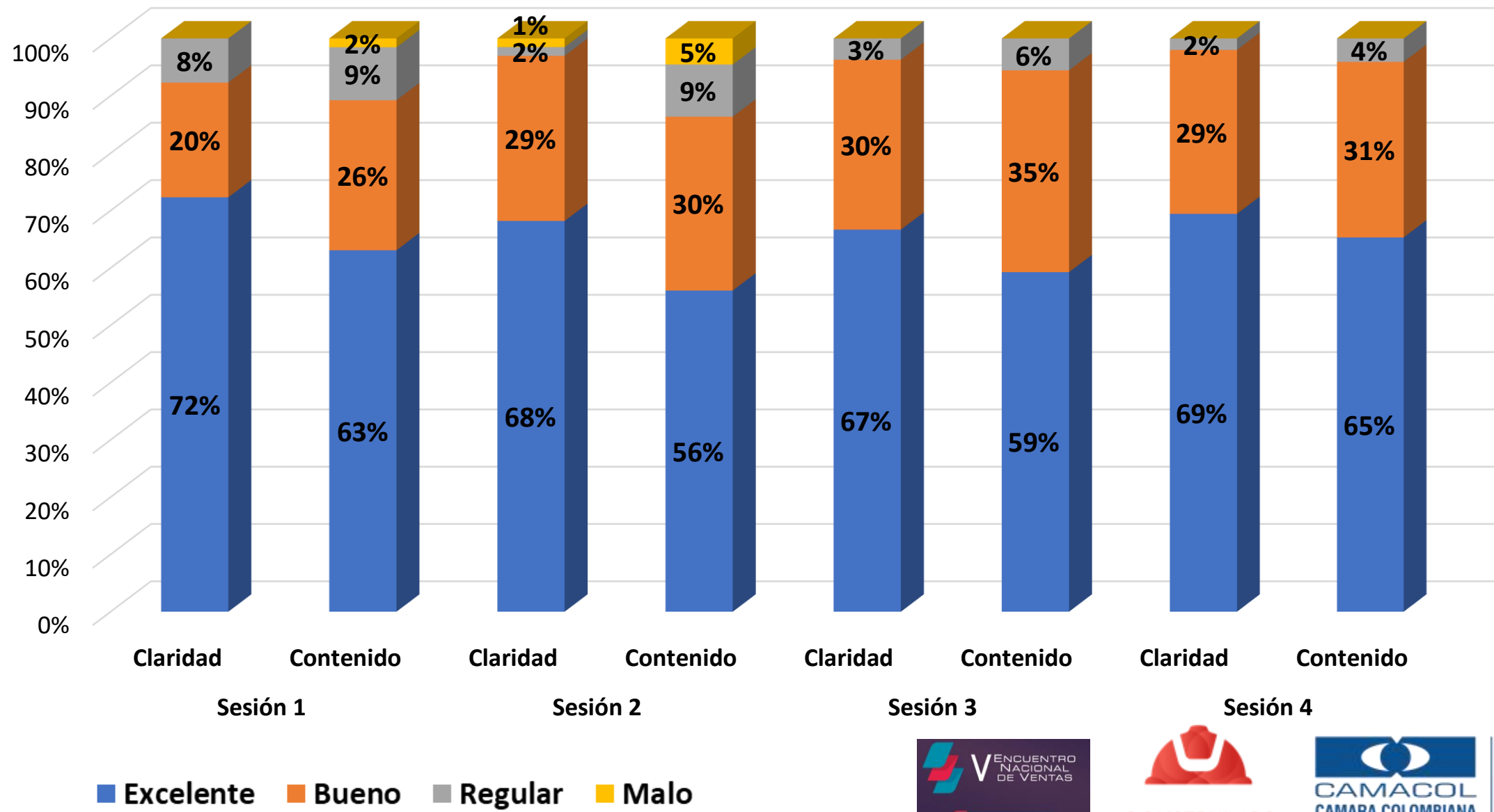


# DÍA 1

<b>Sesión 1</b>	Nuevas tendencias del consumidor en Colombia. (Mauricio Hernández)
<b>Sesión 2</b>	Customer Journey Map: El paso a paso para vender inmuebles de forma masiva usando internet. (Juan Camilo Lovera, Álvaro Luque)
<b>Sesión 3</b>	¡Look Around! Una vuelta por la gestión comercial inmobiliaria. (Tomás Cartagena)
<b>Sesión 4</b>	Innovación en Procesos Comerciales. (Juan Pablo Moreno)

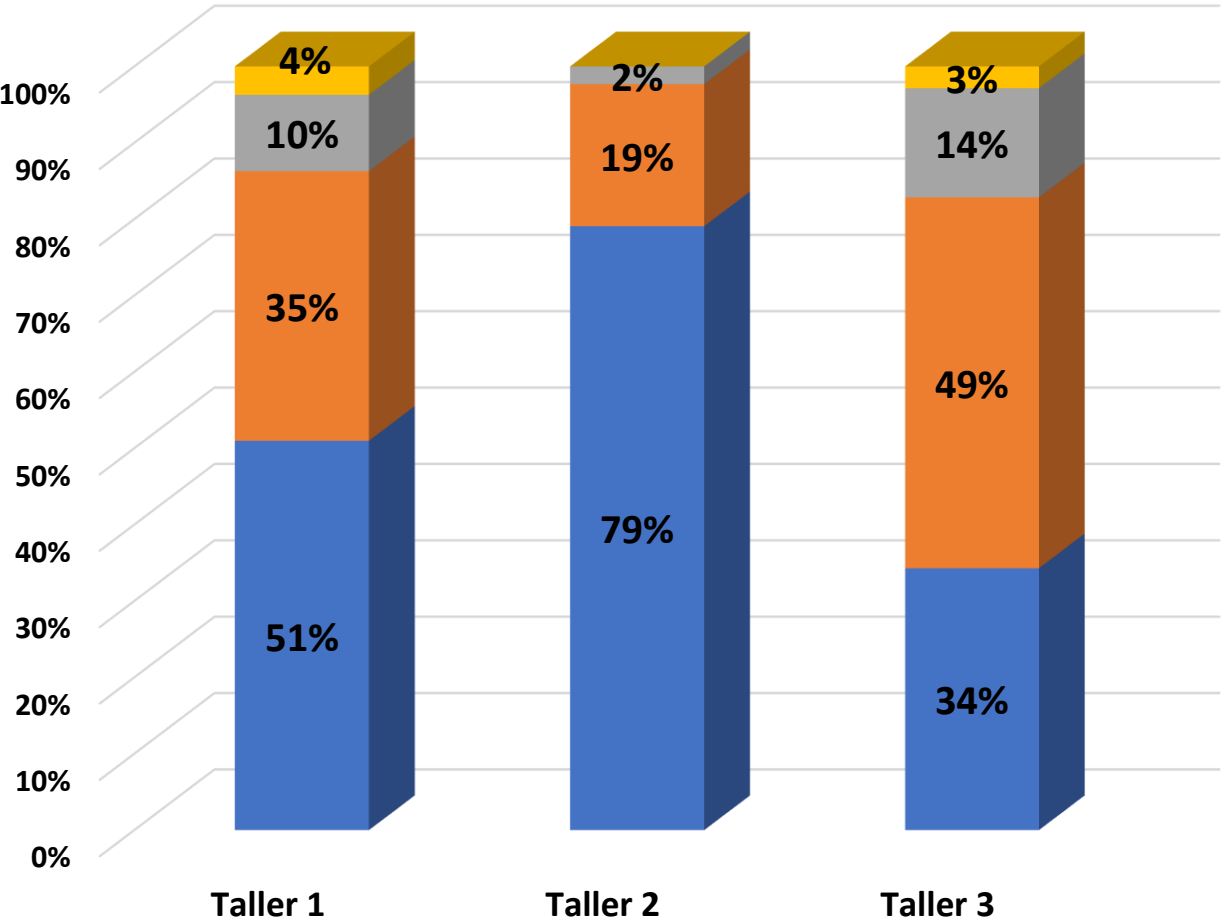
<b>Taller 1</b>	Principales errores y buenas prácticas en salas de venta. (Juan Fernando Londoño)
<b>Taller 2</b>	Como reprogramar la mente para el éxito. (Paola Barrera)
<b>Taller 3</b>	¡Acelera tus ventas! Una metodología para hacer más eficiente tu flujo comercial. (Mateo Jaramillo)

# Evaluación de las conferencias

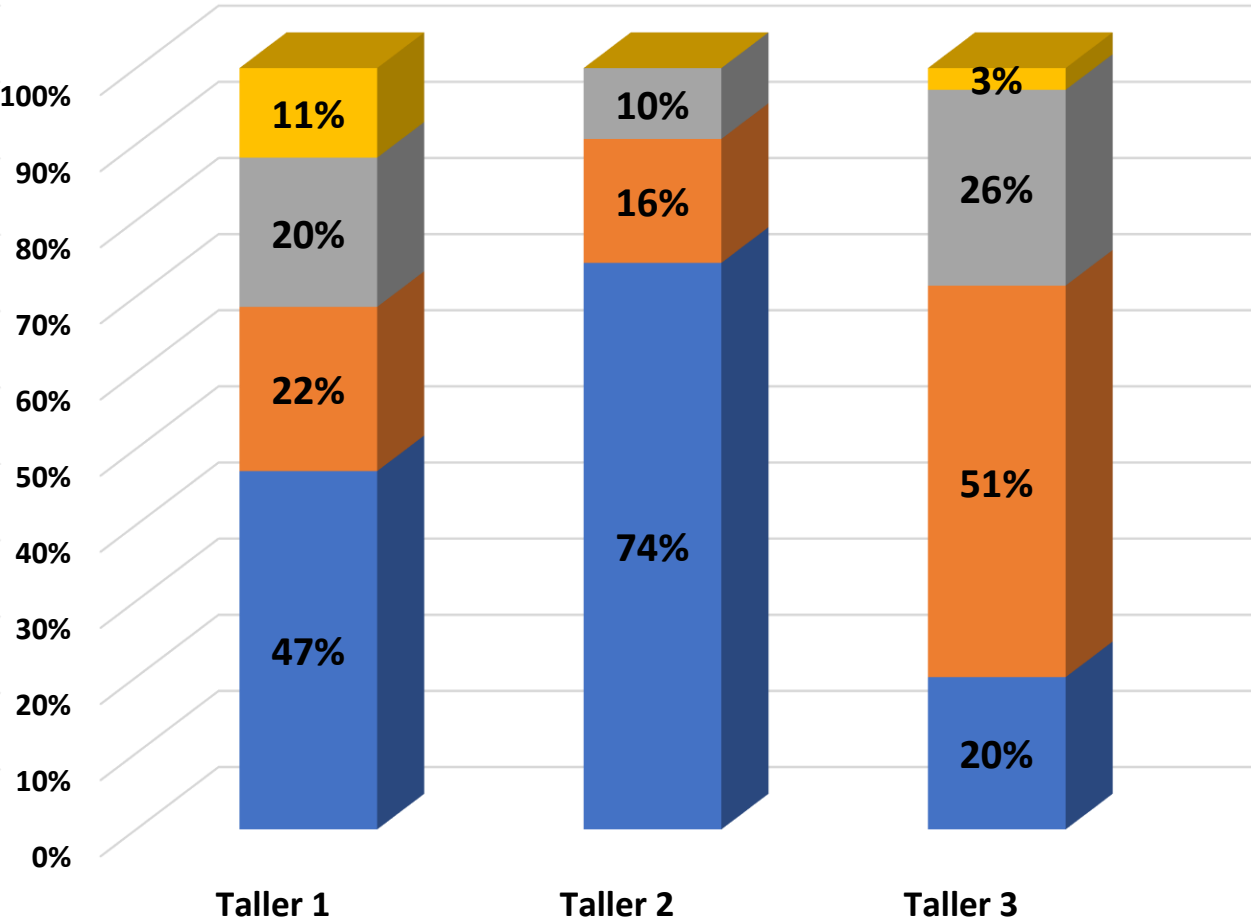


# Evaluación de los Talleres

Claridad



Contenido



■ Excelente ■ Bueno ■ Regular ■ Malo



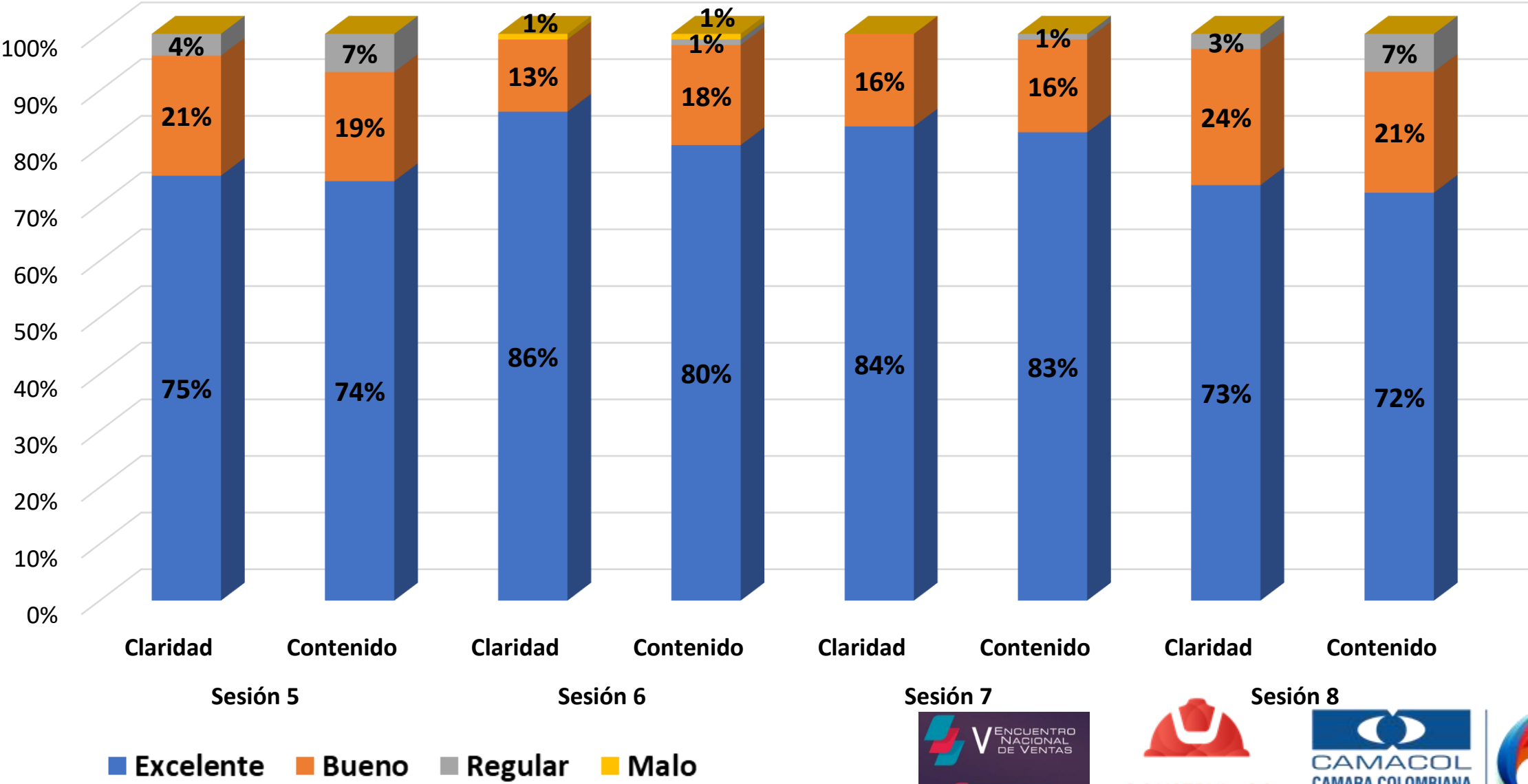
# DÍA 2

<b>Sesión 5</b>	La importancia de la generación de valor como mecanismo para ganar la confianza del inversionista. <i>(Juan Londoño)</i>
<b>Sesión 6</b>	Neuro-liderazgo comercial: Llevando al cerebro a tomar decisiones de compra. <i>(Mauricio Parrado)</i>
<b>Sesión 7</b>	¿Cómo liderar equipos comerciales en el sector construcción? <i>(Juan Pablo Palmieri)</i>
<b>Sesión 8</b>	Avance del sector en torno a la digitalización comercial. <i>(Catalina Horta)</i>

<b>Taller 1</b>	¿Tiene tu equipo lo que se necesita para ser parte de los mejores? (Tomás Cartagena)
<b>Taller 2</b>	Hazlo simple, la nueva forma de vender. (Paola Barrera)
<b>Taller 3</b>	Efecto tsunami. (Juan Camilo Lovera y Álvaro Luque)

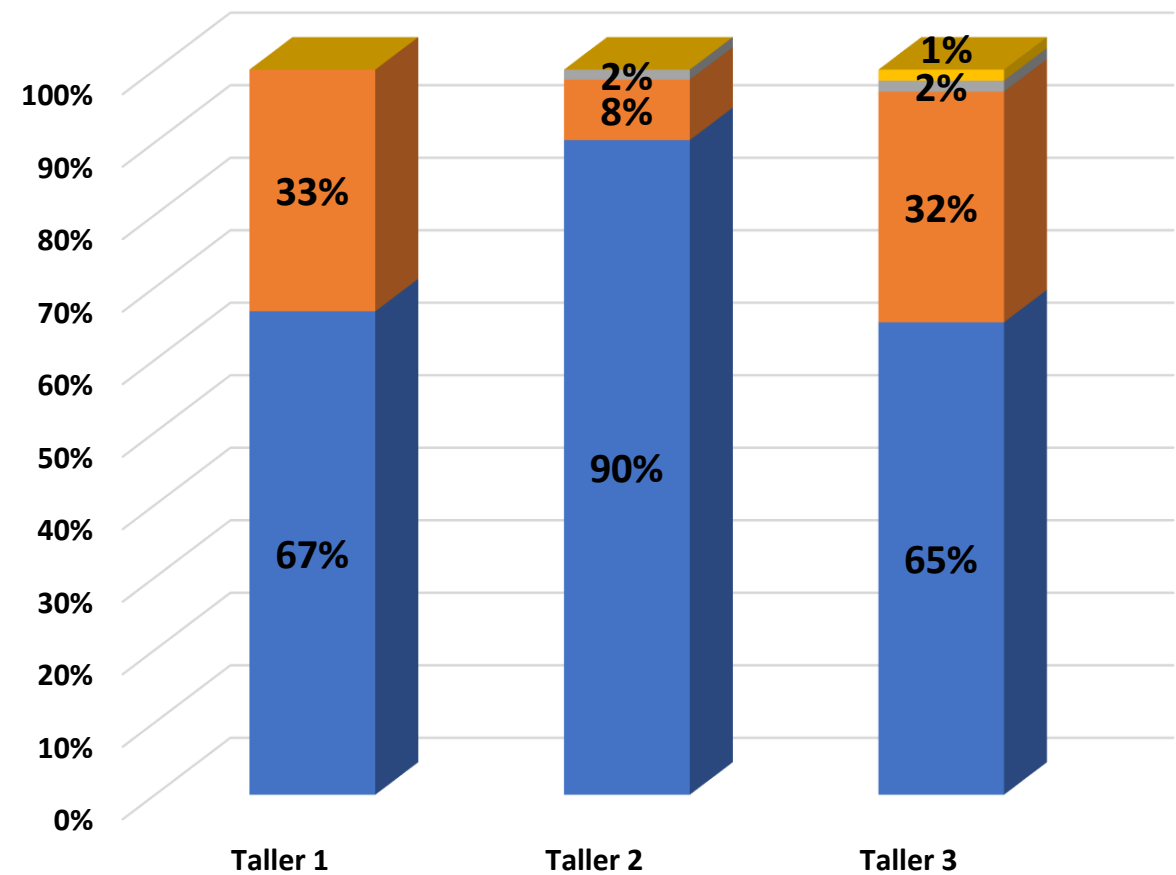


# Evaluación de las conferencias

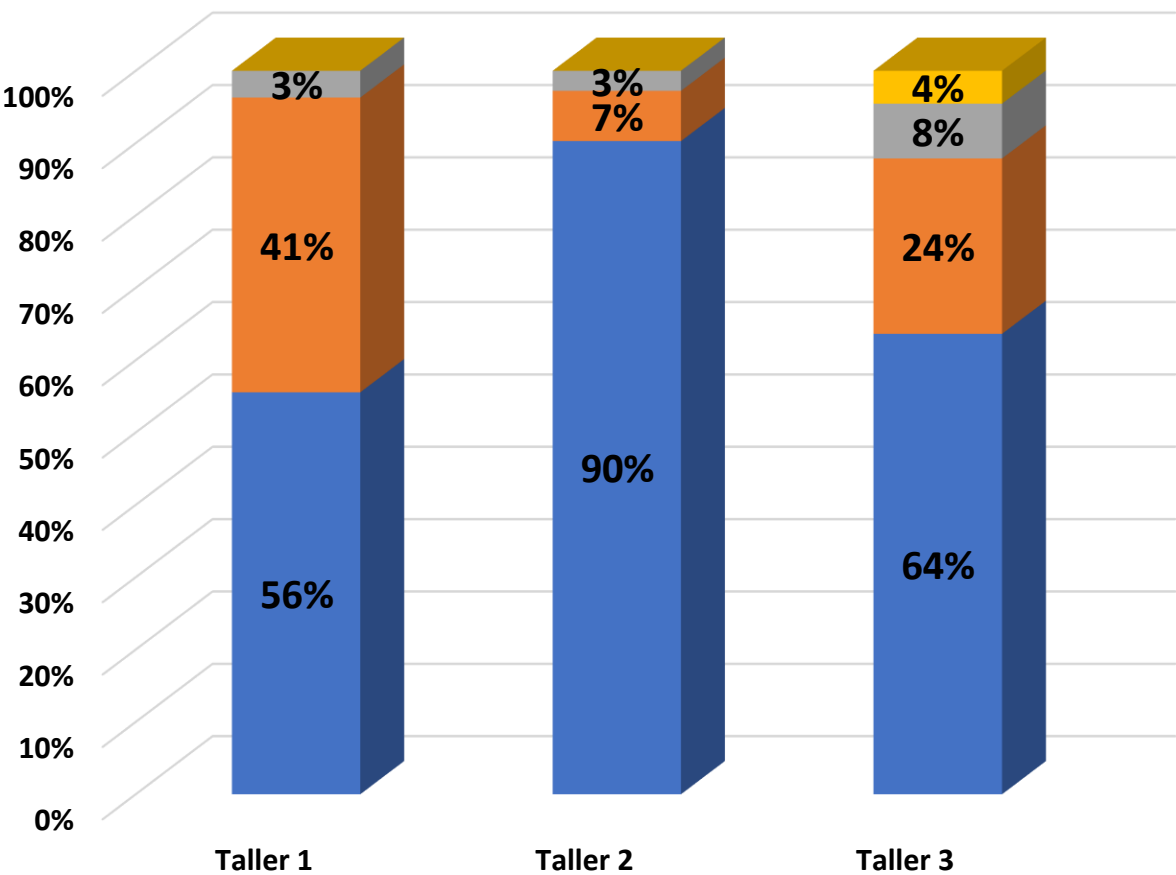


# Evaluación de los Talleres

Claridad



Contenido



■ Excelente ■ Bueno ■ Regular ■ Malo



# COMENTARIOS



1. Felicitaciones.
2. La puntualidad del evento no fue el esperado. Retraso de una hora al inicio del evento y poco tiempo para disfrutar del almuerzo.
3. A pesar que me registré no salía información.
4. Muchos temas que promocionan su marca y se pierde un poco la objetividad de la temática que se está presentando.
5. Las sesiones deben ser menos extensas, para que de esta manera lograr disfrutar de las instalaciones.
6. Las actividades prácticas son muy básicas (las realizadas en los intermedios de las charlas)
7. Muy flojas las sesiones del primer día, fuera de contexto, especialmente Lovera y Luque.
8. Me parece que en general los expositores tienen la fórmula para “vender todo” y los comerciales presenten no sabemos nada en un sector que vende billones al año. Se deben buscar expositores que sumen y complementen lo que se esta haciendo, no los magos para contar cosas y que hacen todo perfecto y no conocen el contexto del sector.
9. Se entregaron fichas para los talleres pero no las pidieron, entonces se quedaron personas con fichas pero sin asientos.
10. Se debe hacer cierre o algún evento que permita socializar y hacer relaciones con otras constructoras y empresas.
11. Favor estudiar la posibilidad de hacer el evento en otra ciudad.
12. El segundo día tuvo excelentes expositores.





13. Me gustó mucho.
14. Como sugerencia organizar la presentación y servicios del comedor para la toma de almuerzo.
15. Me hubiera gustado que estuviera como conferencia David Gómez.
16. Importante hacer más contenido práctico para las fuerzas de ventas, se siente mucha charla.
17. Verificar los porcentajes y cifras, para generar confianza y credibilidad.
18. Ser más participativos con la audiencia.
19. Hizo falta un eventos de integración entre los participantes.
20. Mejores tarifas de hotel, mejores tarifas para grupos.
21. El primer día tuvo agenda con contenidos muy flojos como vecindario. Debería iniciar puntual para aprovechar más las dinámicas. La logística del almuerzo muy desorganizada.
22. Mi única recomendación es que en el próximo encuentro poder hacer un coctel de inicio del evento como espacio de networking.
23. Más integración, pues se maneja como premio a las fuerzas comerciales.
24. En próximos eventos, puntualidad en las sesiones.
25. El presentador que sea más dinámico.
26. Muchas gracias, excelentes temas.
27. Insistir en conferencias de innovación digital inmobiliaria.



28. Sería bueno que fuera más interactivo.
29. Mejorar la puntualidad en las charlas y en general en el evento. (20 rtas)
30. Tratar de cumplir la programación y horarios.
31. Las actividades en taller en grupos grandes pueden dispersar en corto plazo. El contenido de las charlas fue excelente.
32. Dentro del souvenir hizo falta la agenda u hojas dado que es normalmente lo que entregan en los congresos.
33. Iniciar y terminar de acuerdo con lo establecido en la programación. La jornada muy larga y las sillas poco apropiadas.
34. Garantizar un mejor sonido, los expositores presentaron inconvenientes.
35. La logística de la entrega de las fichas para las charlas no fue clara. Problemas de sonido.
36. La charla de Juan Pablo Moreno fue excelente, pero ya estábamos agotados, debió ser a primera hora del segundo día.
37. Considerar el evento en otra ciudad, tener presente los tiempos para cada exposición, el aire muy fuerte en el salón principal, talleres más prácticos.
38. El tema de customer journey no fue la mejor, no cumplió con las expectativas. (5 rtas)
39. Quisiera saber sobre las memorias de todos los expositores.
40. No pudimos asistir a los talleres porque no había cupo dada la cantidad de gente.



41. Siento que bajó la calidad de los speakers, prácticamente los expositores son empresas que nos quieren ofrecer un producto o servicio.
42. Hay algunos talleres que se sentían más una venta por parte del conferencista que un espacio para aprender y ganar habilidades.
43. Mejorar el cumplimiento de la agenda propuesta en tiempos y organización. Dar desde el principio la opción de escoger los talleres y no tener que pedir ficha de aforo al ingreso.
44. Sería interesante que se envíe información previa y se interactúa más en las sesiones grandes.
45. Los talleres excelentes. Gracias por estos espacios.
46. Sería interesante poder tener más conferencias sobre innovación, nuevas prácticas, empresas del sector, conocer experiencias de éxito en el sector inmobiliario.
47. Terriblemente mala la puntualidad. Esta no es generada por los participantes si no por exigencia de la organización. Es de mal gusto y falta de respeto que realmente no son conferencistas los expositores, si no pagamos para que nos vengan a presentar a personas que nos vendan productos. Esta es la 4ta vez que participo pero si no cambian esto, no volveré a traer a mi equipo comercial.
48. El encuentro debería estar enfocado en estrategia de marketing y ventas, no tanto, a nivel de capacitación de fuerza de ventas.
49. Esperaba más de los conferencistas, hubo unas charlas enfocadas a vender sus productos y no en realidad lo que se busca en estos tipos de eventos.
50. Mejorar la variedad de alimentos, los dos días el mismo almuerzo.



51. Dia 2 estuvo mucho mejor el contenido, pero en los talleres se nota que nos están vendiendo más, que capacitando. Ejemplo en el taller de efecto tsunami. Realmente si uno paga para venir acá es para recibir un masterclass gratuito, que es el regalo que ellos usan para dar la información, si venden.
52. El evento inició muy tarde y movió toda la agenda. El presentador hizo un buen trabajo. En general la experiencia estuvo muy buena, al igual que los conferencistas, el lugar y la comida.
53. Buena comida, recomiendo más diversidad en los temas tratados, más temas de experiencia comercial, clínica de ventas, herramientas y consejos, entre otros.
54. En general la mayoría de los temas y talleres muy interesantes, solo algunos talleres no alcanzaron la expectativa esperada.
55. Mejorar la puntualidad de los talleres y conferencias. Algunos conferencistas dictaron talleres y fueron repetitivos con la información dadas previamente en la conferencia.
56. Mejorar las sillas, que tengan donde apoyar los computadores o cuadernos para tomar nota.
57. El enfoque fue muy comercial, no se entró en el detalle de los puntos clave o sus mensajes (caso Tsunami)
58. Me hubiera gustado ver más sobre tecnologías digitales y nuevas herramientas digitales (maquetas 3D, CRM)
59. Excelentes temáticas, lo que buscamos son herramientas para volver y hacer ajustes a nuestros procesos. Clave conocer nuevos proveedores, los talleres pueden mejorar, necesitan más tiempo.
60. Ejecutar un espacio de networking.
61. Lo mejor del evento es el presentador, excelente actitud.





- 62. Me gustaría que trajeran conferencistas de otros sectores, creo que eso ayuda a ver otras perspectivas. Todos estamos inmersos y muchas veces es bueno ver procesos de otras empresas.
- 63. No poner la muestra comercial dentro del salón de conferencias, es mucho ruido durante las charlas.
- 64. Respetar las fichas entregadas el día 1 con los turnos de las charlas, para garantizar los puestos.
- 65. Considero que le faltó puntualidad al evento. La mayoría de los conferencistas estaban vendiendo y no en aportar contenido que aumentara el conocimiento.
- 66. Haciendo el balance de los dos días y en comparación con congresos anteriores a los que he asistido, me pareció que hizo falta innovación, fue muy comercial por parte de los expositores en vender sus servicios y poca enseñanza a los asistentes.
- 67. No me pareció coherentes que algunos expositores mostraran que vender vivienda es “fácil” y que ellos tenían la solución. La industria necesita un cambio y cada una de las empresas puede hacerlo aprendiendo a innovar brindando un buen servicio, pensando no en vender sino en ayudar a los clientes a su sueño de vivienda.
- 68. Paola Barrera es muy buena, interesante su charla, pero ya la habíamos escuchado en el congreso anterior y en muchos webinar en pandemia.
- 69. Muy importante tener un conferencista internacional que muestre el panorama y tendencias a nivel américa latina y el mundo en cuanto a gestión inmobiliaria.
- 70. La Logística en el ingreso y registro de entrada, más fluido.
- 71. El fondo de los contenidos debe ser más dinámicos y con valor.



# Conclusiones

- Para el **día 1**, los resultados de las **conferencias**, indican que el 93% de los encuestados califica como excelente-bueno los aspectos de claridad y el contenido de las sesiones. Los resultados de los **talleres** indican que el 82% de los encuestados califica como excelente-bueno los aspectos de claridad y contenido.
- Para el **día 2**, los resultados de las **conferencias y talleres**, indican que el 94% de los encuestados califica como excelente-bueno los aspectos de claridad y el contenido de las sesiones realizadas.
- El 84% de los participantes califica como excelente-bueno los aspectos de logística, organización y servicio del evento.
- El 57% de los encuestados califica regular o malo el cumplimiento de los horarios y la puntualidad del evento.



# GRACIAS

