

# La venta estratégica





# Temario

- Modulo 1. El proceso de ventas
- Modulo 2. Preparación de la entrevista
- Modulo 3. La entrevista
- Modulo 4. Cierre de la entrevista y seguimiento
- Modulo 5. Presentaciones efectivas
- Modulo 6. Recomendación, enfoque y manejo de inquietudes
- Modulo 7. Cierre de venta



# El proceso de ventas

## ➤ Vender ahora es una ciencia

Vender antes era solo una técnica, hoy es una ciencia. Desde hace 20 años gracias a la neurolingüística, se sabe que la comunicación correcta y persuasiva no solo se realiza a través de las palabras sino también mediante la entonación y la posición del cuerpo: la famosa comunicación no verbal.



# El proceso de ventas



## El vendedor

“El que únicamente vende y no entiende o no aprecia el valor simbólico de lo que entrega no dura en el negocio”

“El verdadero vendedor no solo quiere hacer un buen negocio, valora también la forma de mejorar la vida de los demás, brindando momentos de felicidad y cubriendo necesidades o enseñando algo a sus clientes”

Debemos entender que solo podemos vender algo en lo que creemos, conocemos y confiamos,

# El proceso de ventas






# El proceso de ventas

- El comprador

- ☐ Necesidades personales
- ☐ Necesidades profesionales
- ☐ Percepción (de ti)
- ☐ Humor

“Las ventas se hacen entre personas, el cliente primero te compra a ti, luego a tu compañía y al final tu producto o servicio”



# El proceso de ventas

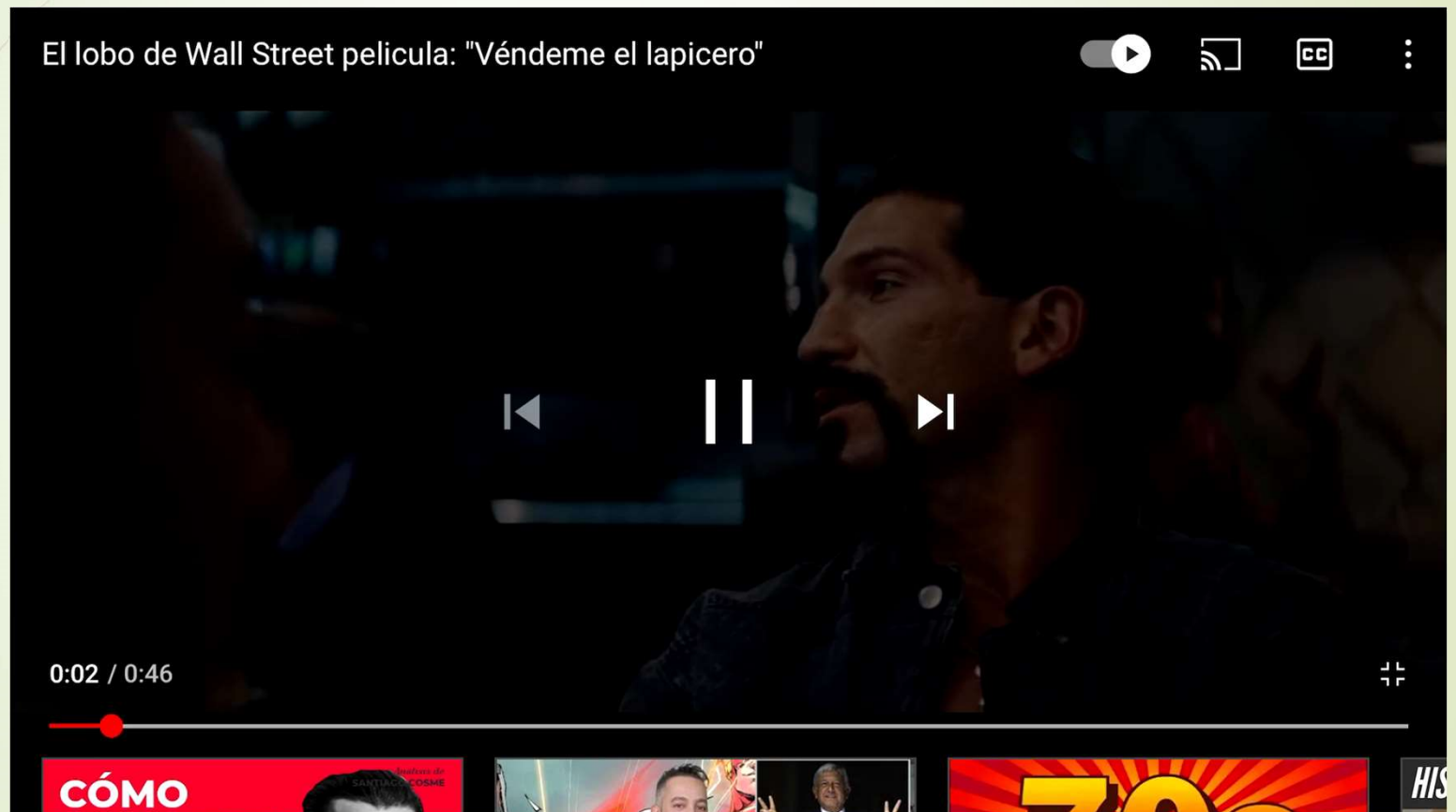
## ■ El comprador

Un cliente siempre te escucha cuando tienes una actitud positiva y un auténtico interés por el.


Innovación significa ofrecer valor agregado a las personas a través de los productos y servicios que les vendemos

¿Qué haces para generar valor?

# El proceso de ventas







# El proceso de ventas

## ➤ 10 principios de ventas

- Tu voz
- Tu ropa
- Tu cuerpo
- Tu Power Point
- Tu tiempo
- Tu estilo
- Tus errores
- Tu interacción
- Tu mensaje
- Tu credibilidad

## El proceso de ventas





# El proceso de ventas

- ▢ Proceso de ventas
  - Escuchar
  - Llamar la atención del cliente, mensaje de valor
  - Beneficios
  - Asesoría
- Precio

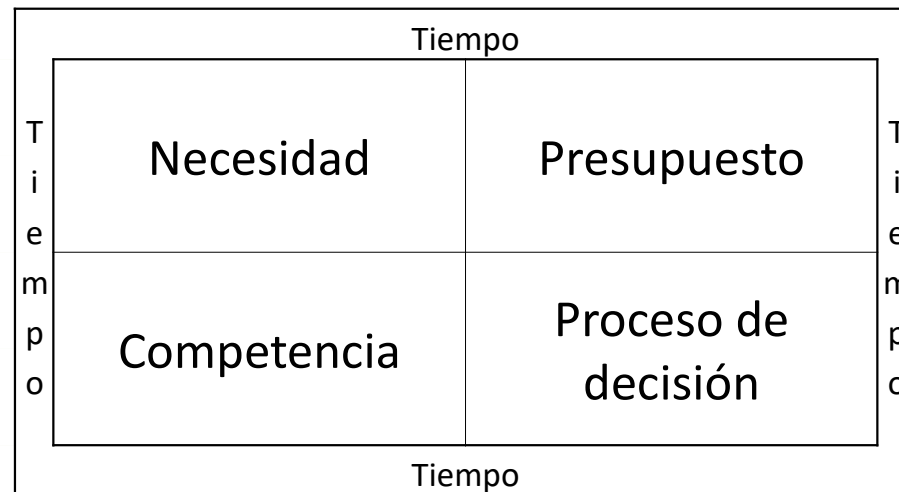


# El proceso de ventas

- Escuchar
  - Activamente
  - Empáticamente
  - Estratégicamente
- Investigar
  - Preguntas, abiertas | cerradas
- Enfoque para la identificación de necesidades

# El proceso de ventas

## ■ Toma de decisión



*La ventana de la  
oportunidad de  
venta*



El proceso de ventas

**Tu** eres el elemento  
principal del éxito

# El proceso de ventas



## El proceso de ventas

