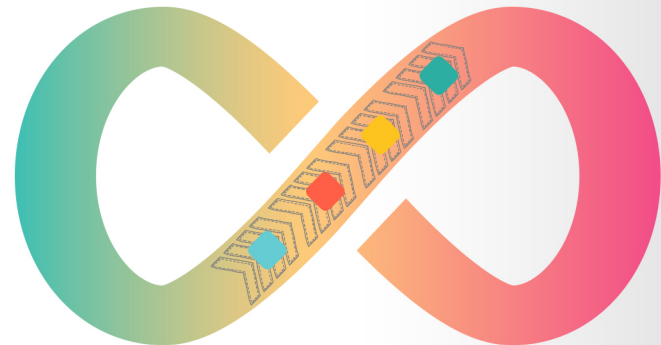


# Procesos de Ventas Consultivas



Preventa Venta Postventa

## El Infinito de las Ventas Consultivas

Incluye 3 procesos críticos que son: Preventa, Venta y Postventa.

Beneficios:

- Direcciona la venta
- Ahorra energía y tiempo
- Máximiza el pensamiento estratégico
- Construye confianza, deleite y lealtad de los clientes
- Unifica el vocabulario
- Se aplican KPI's

# Proceso de Preventa

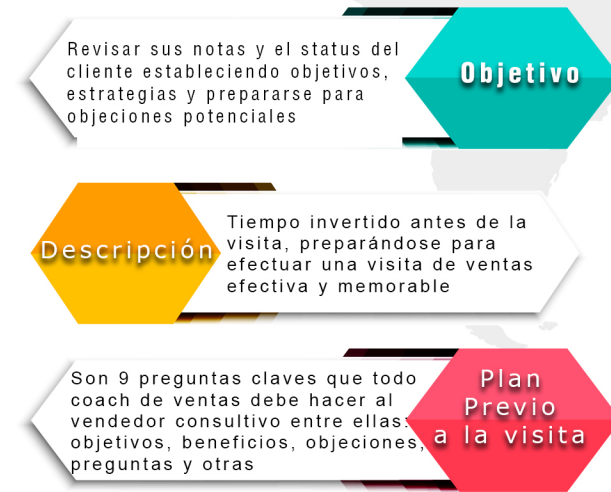


Planificar  
Prepararse  
Prospectar  
Práctica  
Planeación  
previa a la visita

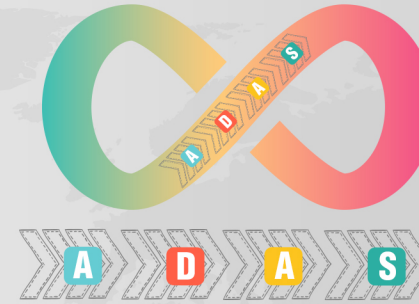


Acciones previas del vendedor consultor, antes de estar cara a cara con el cliente

**Mantra:** "Preparación, Planificación y Práctica"



# Proceso de Venta



Ocurre cuando el vendedor consultivo está cara a cara con su cliente

**Mantra:** "Vender, Diferenciar y Generar Valor Agregado"



# Proceso de Postventa

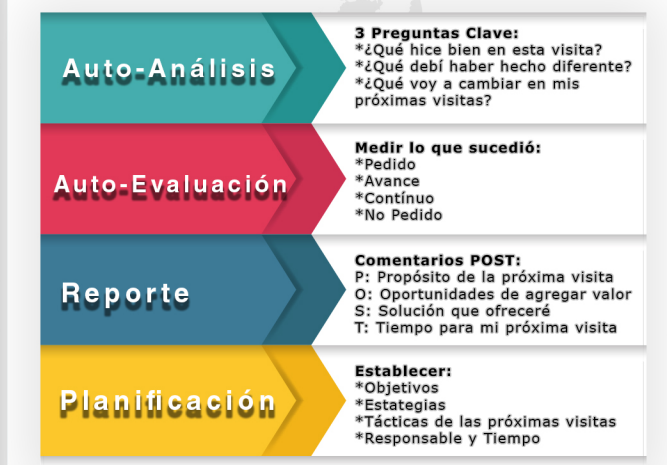


Auto-Análisis  
Auto-Evaluación  
Reporte  
Planificación



Acciones inmediatas posteriormente a la visita del cliente

**Mantra:** "Construir confianza, deleitar y retener los clientes"



Libro disponible en  
**amazon**

