

¿Qué habría hecho diferente?

---



---



---



---



---



---

¿Qué va a cambiar en su próxima sesión de ventas?

---



---



---



---



---



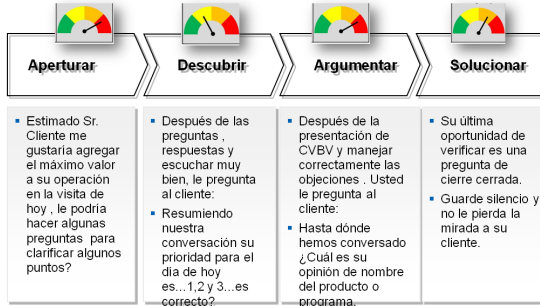
---

## OPTIMIZANDO EL PROCESO DE VENTAS

Para optimizar el proceso de ventas recomendamos la técnica de **verificar** constantemente.

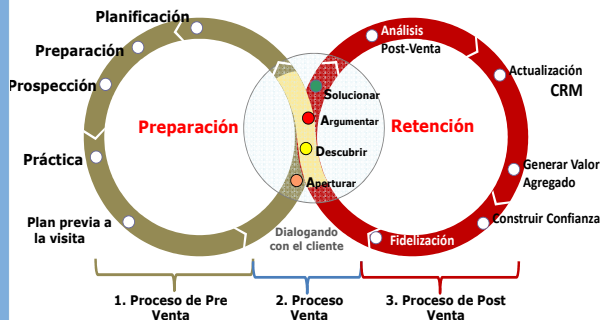
En cada una de las fases del proceso de ventas puedes utilizar esta técnica para incrementar su efectividad como vendedor profesional.

Optimizando el proceso de ventas | A través de preguntas estratégicas



La práctica constante y auto-analizada, hará que implementes un proceso de mejoramiento continuo en la forma que caminas por los procesos. La diferenciación técnica es fácil está en los productos y programas. Lo distinto está en Usted y cómo agrega valor a tus clientes.

## Procesos de Ventas Consultivas



## Clínica de Ventas

# Todos Vendemos

TALLER DE APLICACIÓN DE VENTAS

La diferencia entre vendedores profesionales y los principiantes



Nombre del Vendedor

Nombre del Coach

Fecha

# LOS PROCESOS DE VENTAS

Cinco procesos de ventas rigen nuestro camino como vendedores profesionales, no basta saberlos, lo importante es reconocer como optimizarlos, de tal manera, de ir mejorando nuestra efectividad y el nivel de satisfacción de los clientes.

## 5 Procesos Críticos en Ventas

Como facilitador debe dominar

<b>Proceso Pre-Venta</b>	<b>1</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ocurre antes de visitar al cliente</li> <li>Planeación, prospección, preparación, práctica</li> </ul>
<b>Proceso de Ventas</b>	<b>2</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ocurre en presencia del cliente (cara-cara)</li> <li>Apertura, Descubrir, Argumentar y Solucionar</li> </ul>
<b>Proceso Post-Venta</b>	<b>3</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ocurre después de realizar la visita de ventas</li> <li>Auto-reflexión, comentarios de valor próxima vez</li> </ul>
<b>Proceso de Compra</b>	<b>4</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ocurre en la mente del cliente en el proceso 2</li> <li>Recepta, Reconoce, Evalúa y Decide</li> </ul>
<b>Proceso de Coaching</b>	<b>5</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ocurre entre el coach y el coachee</li> <li>Presenta, Observa, Dialoga y Acuerda</li> </ul>

Cuando estamos cara a cara con los clientes recorreremos el proceso de ventas descrito abajo.

## Proceso de Ventas

Cara a cara con el cliente

<b>Aperturar</b>	<b>Descubrir</b>	<b>Argumentar</b>	<b>Solucionar</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Los primeros segundos de conversación con su cliente.</li> <li>Establece el tono y propósito para captar atención</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Preguntar y escuchar las necesidades y prioridades del cliente</li> <li>Aprender lo más posible de la situación y necesidades</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Presentación de nuestros productos y programas CVBV</li> <li>Presentación dinámica de beneficios que satisfacen las necesidades específicas del cliente</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Resumen de beneficios de impacto y pregunta cerrada</li> <li>Gana el compromiso de compra o una acción específica</li> </ul>

## FORMULARIO DE OBSERVACIÓN DE REPRESENTACIÓN DE PAPELES | ROLE PLAY | **TODOS VENDEMOS**

Al formar la triada de trabajo (uno es el vendedor, otro el comprador y otro el coach de campo).

Representante Profesional de ventas	Comentarios del Coach
<b>Aperturar</b>	
¿Qué dijo el representante para captar la atención del cliente?	
<b>Descubrir</b>	
Enliste algunas preguntas que hizo el representante. ¿Qué necesidades descubrió? ¿Hizo un resumen?	
<b>Argumentar</b>	
Describa cómo solucionó las necesidades y prioridades del cliente. ¿Cuál fue el mensaje o beneficio clave?	
<b>Manejo de Objeciones</b>	
¿Cuál fue la objeción del cliente y cómo fue manejada?	
<b>Solucionar</b>	
¿Cómo fue el cierre de ventas?	
<b>De 1 a 5 evalúe esta visita de ventas.</b>	

Evalúe de 1 a 5

<b>Flexibilidad</b> o adaptación al perfil de personalidad del cliente (DISC)	
<b>Empatía:</b> Capacidad de crear una buena relación con su cliente. Interpretar las necesidades y sentimientos de su cliente. Genera confianza y crea un clima de cordialidad y distensión que necesita para tomar una decisión.	
<b>Proyección:</b> Capacidad de resolución de cierre. Es la agresividad "sana" que debe cultivar el vendedor para poder ayudar al cliente a tomar una decisión .	

## FORMULARIO DE AUTO-OBSERVACIÓN

La reflexión es un grado alto de aprendizaje. Tres preguntas de revisión te ayudarán a obtener lecciones de la experiencia anterior. Contesta por favor cada pregunta y pronto, si lo haces habitualmente, estarás en un nivel superior como vendedor.

¿Qué hizo Usted bien, en role play?

---



---



---



---



---

¡Comprometidos con sus Resultados!

