

The slide features a light gray background with a central orange horizontal band. On the left and right sides, there are vertical yellow bars. Each bar contains five sun icons: a yellow silhouette at the top and bottom, and a metallic sun with a face in the middle. The central orange band contains the title text in a bold, dark brown font.

ENTRENAMIENTO PARA LAS VENTAS

Instructora: Cecilia Rodríguez



ENTRENAMIENTO PARA LAS VENTAS

Instructora: Cecilia Rodriguez

A. EL VENDEDOR

1. CONDICIONES FISICAS DEL VENDEDOR

- ❖ ORDEN Y LIMPIEZA
- ❖ CARACTERISTICAS FISICAS
- ❖ VESTIMENTA
- ❖ BUENA PRESENCIA



2. PERSONALIDAD

- EXPRESION DEL CARÁCTER
- ACTITUD POSITIVA
- TRANSMITIR ÉXITO
- CONOCER BIEN SU PRODUCTO
- UBICACIÓN DEL VENDEDOR CON EL PRODUCTO
- ESTAR REALMENTE SEGURO QUE ES EL MEJOR PRODUCTO.
- SABER ESCUCHAR
- SABER PREGUNTAR
- SABER MOTIVAR CON ORIENTACION HACIA EL PRODUCTO
- CAPTAR LA PERSONALIDAD DEL CLIENTE
- IDENTIFICAR LA NECESIDAD DEL CLIENTE
- SABER VINCULAR EL PRODUCTO CON LA NECESIDAD DEL CLIENTE
- DEJAR CONVENCIDO AL CLIENTE QUE HA EFECTUADO UN BUEN NEGOCIO
- DEJAR CONVENCIDO AL CLIENTE QUE HA CONOCIDO A UNA PERSONA INTERESANTE, CON LA SENSACION DE QUE VALE LA PENA QUE SUS FAMILIARES Y AMIGOS LA CONOZCAN.



3. UBICACIÓN DEL VENDEDOR EN EL MERCADO

- ✧ UBICAR LAS CARACTERISTICAS DEL CLIENTE POTENCIAL EN LA ZONA DE UBICACIÓN.
- ✧ UBICAR LAS CARACTERISTICAS DE LA ZONA PARA REALIZAR SU TRABAJO: FACILIDADES DE ACCESO, TRANSPORTE, ALIMENTACION, SEGURIDAD.

4. ASPECTOS ORGANIZATIVOS Y DE PROCEDIMIENTOS DE LA VENTA

- ✧ SISTEMA ESTABLECIDO POR LA EMPRESA PARA RECIBIR EL PRODUCTO Y LIQUIDACION DE TAREAS.
- ✧ BENEFICIOS, INCENTIVOS Y COMPENSACIÓN POR SU TRABAJO Y EXITO.



B. TECNICAS DE VENTAS

1. TECNICAS DE PRESENTACION

- 👤 PRESENTACION DEL VENDEDOR/ ROTURA DE HIELO
- 👤 PRESENTACION DE LA EMPRESA
- 👤 PRESENTACION DEL PRODUCTO EN SI

2. TECNICAS DE CONVENCIMIENTO

- 👤 HACER SENTIR AL CLIENTE QUE ES ¡IMPORTANTE!
- 👤 HABLARLE SOBRE LAS COSAS DE SU INTERES.
- 👤 AVERIGUAR SI EL TIENE UNA NECESIDAD QUE EL PRODUCTO QUE REPRESENTAMOS PUEDA SATISFACERLO
- 👤 CONVENCER AL CLIENTE SOBRE LAS BONDADES DEL PRODUCTO
- 👤 INCENTIVAR A QUE EL CLIENTE VEA LA SATISFACCION DE SU NECESIDAD CON EL PRODUCTO



3. ACTITUDES DEL VENDEDOR A DISTINTOS TIPOS DE CLIENTES

- CLIENTES QUE RECHAZAN LA PRESENTACION
- CLIENTES QUE ACEPTAN AL VENDEDOR CON DIVERSAS INTENCIONES
- CLIENTES AGRESIVOS
- CLIENTES DEPRIMIDOS
- CLIENTES INDIFERENTES
- CLIENTES EVASIVOS
- CLIENTES PERSISTENTES
- CLIENTES DEPENDIENTES



4. METODOS PARA SOLUCIONAR OBJECIONES

- PREGUNTAR
- ADMITIR
- REVERTIR
- NEGAR

5. EL CIERRE DE VENTAS

- DEJAR ESTABLECIDO LAS VENTAJAS COMPARATIVAS
- LLENADO DE DOCUMENTOS
- ENTREGA DE TARJETA DE SALUD