

TECNICAS DE VENTAS

TECNICAS PARA PERUADIR

PROSPERCCION

BUSQUEDA DE
CLIENTES
POTENCIALES

ACERCAMIENTO

COMENZANDO CON
DATOS BASICOS:
NOMBRE
EDAD
PROFESION
ETC

PRESENTACION DEL
MESAJE

UTILIZAR
INFOMACION SOBRE
LOS PROSPECTOS
PARA SEGMENTARLOS
Y PERFILAR
DIFERENTES
MENSAJES.

CIERRE DE VENTA

SEGUIR NEGOCIANDO
DETALLES PARA
FINALIZAR LA VENTA

SERVICIO DE
POSTVENTA

BRINDAR LA
CONFIANZA AL
CLIENTE PARA
FUTURAS COMPRAS.

SECUENCIA DE FASES NECESARIAS PARA CONVERTIR LAS OPORTUNIDADES EN UNA VENTA DESDE QUE SE GENERA UNA HASTA QUE SE CONCLUYE EL NEGOCIO