UDS
UNIVERSIDAD DEL SURESTE

Crea tu mejor historia
EMPRENDAMOS JUNTOS

METODOS Y TECNICAS

INTRODUCCION Y TECNICAS DE VENTAS

MTR. OSVALDO FRANCISCO SILVESTRE

PRESENTA EL ALUMNO:

Merari Aminadab Ortiz González.

GRUPO, SEMESTRE y MODALIDAD:

6to. cuatrimestre "D" Semiescolarizado.

Frontera Comalapa, Chiapas

8 de julio de 2020.

TECNICA DE VENTA

- La negociación en las ventas.
  - Este paso se define como la propuesta de negocio de mutuo beneficio en la que el vendedor adquiere los productos y servicios que le dio el comercial.
  - Técnicas para cierre exitoso
    - Técnica Presuntiva: Se da por hecho el cierre de la venta.
    - Técnica de supuesto: se da cuando el cliente es inseguro.
    - Técnica mediante la elección de productos o servicios: se muestra al cliente otro producto igual o mejor.
    - Técnica con cambio de vendedor: cuando no hay buena comunicación y el vendedor propone cambiar con alguien.
    - Técnica de la historia de éxito el vendedor hace referencias.
- Las objeciones
  - El enemigo para conseguir la venta no es la objeción. El desinterés, la incredulidad y el silencio son el verdadero problema.
  - Estrategia para superar objeciones
    - Estrategia 1: Cambiar la mentalidad sobre las objeciones..
    - Estrategia 2: Llevar las respuestas preparadas de antemano
    - Estrategia 3: Incluirlas en la presentación para desactivarlas de manera preventiva.
    - Estrategia 4: Sáquelas a la luz para poder pelear.
    - Estrategia 5: responderlas adecuadamente cuando surjan en la conversión o venta .
- Objeciones sobre el precio
  - ¿Qué es?
    - Una Objeción es un Obstáculo que le impide al cliente tomar la decisión.
    - El cliente no tiene toda la información que él cree necesaria para decidir.
  - Tipos
    - 1.- Al precio Es muy caro.2.-Al momento Me gustaría ver otros. 3.- Al Producto No me gustan .4. -A la Marca Buscaba la marca X.5.- A la persona (del vendedor) el cliente no se siente cómodo con el vendedor.
  - Se presenta
    - Se presentan como Excusas (en forma oculta) o como Objeciones Reales (las expresadas)
- Conocer el cliente
  - Una de las principales claves del éxito es comprender al cliente y poner a su disposición un producto o servicio que satisfaga sus necesidades
  - Etapas de empatía
    - Segmentar: Identificar los clientes agrupándolos en forma tradicional por elementos en común (edad, género, nivel de estudios, nivel socioeconómico).
    - Humanizar: determinar dónde vive, a qué se dedica
    - Empatizar: donde nos hacemos preguntas sobre él y las respondemos. s, poniéndonos en sus zapatos.
- Programación neurolingüística
  - Neuro: tiene que ver con la configuración de patrones neuronales de las experiencias que vivimos.
  - Lingüística: se forma al otorgar un significado personal a través de la codificación en forma de lenguaje de las impresiones recogidas por los sentidos.
  - Campo semántico
    - Visual: procesan información con imágenes
    - Auditivo: captar y procesar sonidos y palabras
    - Cenestésico: personas que perciben en términos de emociones y sensaciones