

# PROCESO GENERAL DE VENTAS

## ¿Que es el proceso de ventas?

Secuencia de pasos necesarios para atraer, convertir y retener a un cliente y puede ser definido como un esquema que ayuda a los profesionales para anticipar las necesidades de los clientes.



## ¿Como diseñar un proceso de ventas?

Es imprescindible saber que debe cumplirse un protocolo que consiste en:

- Presupuesto disponible
- Equipo de ejecucion
- Infraestructura
- Tipo de ventas
- Canales de distribucion
- Precio del producto
- Posicionamiento del producto
- Cliente ideal.

## Etapas del proceso de ventas.

- **Prospección:**  
Tiene como finalidad identificar clientes potenciales.

- **Calificacion del cliente potencial (LEADS):**  
Seleccionar a clientes potenciales que han mostrado interes por tu producto o servicio.

- **Calificacion del cliente potencial:**  
Etapas para conquistar a tus posibles clientes en el proceso de ventas.

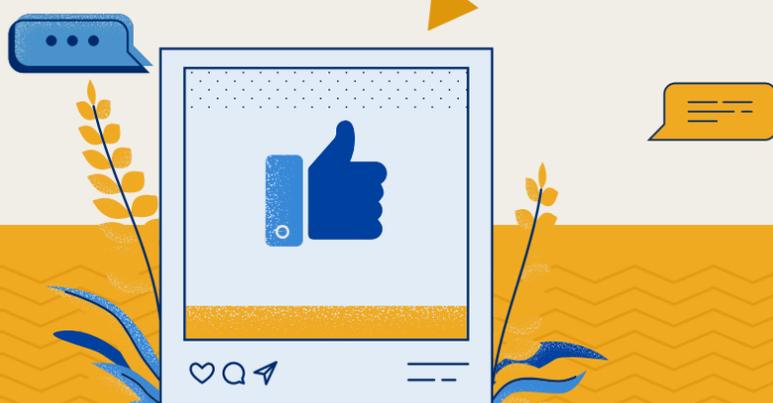
- **Presentacion:**  
En esta etapa del proceso de ventas el agente entra en contacto con el posible comprador.



- **Argumentacion:**  
El agente le presenta el producto al potencial cliente.

- **Cierre de venta:**  
En este punto se ha logrado que el producto atrape el interes del cliente.

- **PostVenta:**  
Los agentes hacen lo necesario para retener a los clientes y alimentar su lealtad a la compañía.





# CARACTERISTICAS DEL VENDEDOR

Describiendo al buen vendedor.

## EL BUEN VENDEDOR.

Un vendedor exitoso debe ser capaz de reconocer las necesidades del consumidor, evaluar si el producto las satisface y ofrecer alternativas mutuamente beneficiosas.



## CARACTERISTICAS DEL BUEN VENDEDOR



**USA SU INTUICION.**

**APROVECHA EL  
MOMENTO  
SABE MANEJAR  
PROBLEMAS  
MANTENER UN SANO  
OPTIMISMO**

**CONOCE AL CLIENTE Y  
SABE ENTENDERLO**

**TIENE PRESENCIA**

**ES CREATIVO**

**AMA LO QUE HACE**

**ES CAPAZ DE  
RELACIONARSE**

**NUNCA DEJA DE  
APRENDER.**



Un vendedor exitoso tiene la capacidad de destacarse en las reuniones con los clientes, de exponer una presentación comercial y lograr captar la atención de sus receptores.

”