



Nombre de alumno: Josue Alfredo Diaz Sanchez

Nombre del profesor: Icel Bernardo Lepe

Nombre del trabajo: Cuadro sinóptico

Materia: Métodos de técnicas y de ventas

Grado: 6to cuatrimestre

Grupo: A

PASIÓN POR EDUCAR

Frontera Comalapa, Chiapas a 10 de junio del 2023.

TÉCNICAS DE VENTA

3.1 La negociación en las ventas.

Algunas de las técnicas para un exitoso cierre son:

Técnica Presuntiva: Se da por hecho el cierre de la venta. Se concentran en los detalles de —cuánto||, —cuándo|| y —dónde||

Técnica mediante la elección de productos o servicios: Se utiliza cuando el cliente está dudando de la propuesta inicial, producto

Técnica de la historia de éxito: Cuando el cliente no está seguro, el vendedor hace referencia a clientes satisfechos con el producto o servicio.

VALOR AGREGADO

Con el fin de establecer relaciones comerciales duraderas, es importante darle un valor agregado al cliente; además del servicio por el cual siempre se debe destacar comercial.

ANALISIS DE LA VISITA

Posterior a toda visita, es importante y necesario realizar un auto retroalimentación del proceso de venta realizado con el fin de identificar las falencias o aciertos que tuvo durante la visita

Las objeciones

Estrategia

Siempre he creído que muchos de los inconvenientes y problemas que se encuentran a la hora de vender y conseguir clientes tienen su raíz en que partimos de maneras de pensar muy erróneas

El cambio de mentalidad

General más importante que siempre he querido transmitir es el de que, si queremos ventas e ingresos, debemos dejar de pensar en —cómo conseguir dinero||

Qué es realmente una objeción

La realidad es que nuestro enemigo para conseguir la venta no es la objeción. El desinterés, la incredulidad y el silencio son el verdadero problema.

Las objeciones sobre el precio

¿Qué es una Objeción?

Existen distintas formas de interpretar una Objeción. Lo importante es verla con los ojos de quien ve el vaso medio lleno.

Una Objeción es un pedido de mayor información... es una demostración de interés por parte del cliente.

Conocer a nuestro cliente

En un negocio, una de las principales claves del éxito es comprender al cliente y poner a su disposición un producto o servicio que satisfaga sus necesidades

¿Cómo funciona el mapa de empatía?

Aunque no existen métodos mágicos y herramientas que ofrezcan soluciones inmediatas y precisas, éstas deben ser bien aplicadas para lograr los resultados esperados, en este caso, conocer mejor a nuestro cliente.

La venta completa

EL MUNDO EN QUE DEBEMOS VENDER

El sofisticado mercado actual requiere sobreponerse a dos fuerzas antagónicas: el incremento en la complejidad y la rápida —commodization||.

UN ENFOQUE PROBADO PARA VENTAS COMPLEJAS

Según Thull sus clientes continuamente le pedían que estudiara que cualidades tienen y por qué destacan sus mejores vendedores.

