

Entre Empresarias

Instituto Empresarial
para la Mujer

**¡A Vender! Mejora tus
Técnicas de Venta**

The background is a solid teal color. In the lower half, there is a faint, semi-transparent graphic of two hands shaking, symbolizing a deal or agreement. The text is centered in the upper half in a bold, yellow, serif font.

Técnicas de Venta

- Venta es proceso personal o impersonal mediante el cual un vendedor pretende influir a un comprador.
- Proceso de venta secuencia lógica de cuatro pasos:
 - Exploración - investigación
 - Identificar clientes
 - Calificar según potencial de compra
 - Elaborar una lista de clientes en perspectiva

Técnicas de Venta

- Proceso de venta secuencia lógica de cuatro pasos (continuación):
 - Acercamiento previo – crear el perfil del cliente
 - Investigar las particularidades del cliente
 - Preparar presentación de ventas enfocada en el cliente
 - Obtener la cita o planificar las visitas en frío

Técnicas de Venta

- Proceso de venta secuencia lógica de cuatro pasos (continuación):
 - Presentación del mensaje de ventas
 - Características del producto o servicio
 - Ventajas del producto o servicio
 - Beneficios que obtiene el cliente

Técnicas de Venta

- Proceso de venta secuencia lógica de cuatro pasos (continuación):
 - Seguimiento o servicios después de la venta
 - Verificación de entrega
 - Asesoramiento para un uso apropiado
 - Servicio y soporte técnico

Habilidades del Vendedor

