

## **SABER VENDER EN TIEMPOS DIFÍCILES** **(Vender es ayudar a tomar decisiones)**

Quizá no todos seamos vendedores, pero seguro que cualquiera podemos estropear una venta.

### **CONTENIDOS:**

- ¿Dónde empieza el problema?
- ¿Quién quiere ser vendedor?
- ¿Necesitas vender o eres un vendedor?
- Perdidas de clientes. Motivos
- Formas de incrementar las ventas
- Aumentas el nº de clientes
- Aumentas el promedio de compras
- Aumentas la frecuencia de compras
- Aumentas la permanencia del cliente

### **Técnicas de ventas**

- Diseñar la ceremonia de ventas
- Aprender a calificar a los clientes
- Convierte tus productos en beneficios
- Presentación de ventas “negativa”
- Indicadores clave de desempeño
- Vende a quien quiera, no a quien lo necesite
- Enseña a su equipo a pedir permiso para vender

- Vaya de lo caro a lo barato
- Conozca la fórmula de su negocio
- Haga de la sobreventa algo natural en su negocio
- Haga de la venta un momento inolvidable para el cliente

### **Variables racionales**

- El producto
- El proceso
- Las garantías
- La accesibilidad
- El precio

### **Variables emocionales**

- La marca
- La actitud

### **Los 5 problemas (principales)**

- La creatividad
- La autoestima
- La comunicación
- La negociación
- Las objeciones