



TÉCNICAS DE VENTAS EFECTIVAS

[Este Documento representa una pequeña parte del Manual que recibe cada Participante](#)

[Vea el Temario del Curso - Solicite aquí su Cotización](#)



1. Utilice "Palabras que Venden"

Incluyéndolas en su argumentación. Algunas que podría utilizar son:

- | | | | |
|---------------------------|----------------|---------------|-----------------|
| - Científico | - Ayuda | - Recomendado | - Independiente |
| - Beneficios | - Valor | - Económico | - Comprobado |
| - Duradero | - Genuino | - Admirado | - Exito |
| - Libre de preocupaciones | - Progreso | - Seguro | - Aumento |
| - Status | - Rentabilidad | - Moderno | - Ganancia |
| - Eficiente | - Garantía | - Crecimiento | - Necesario |
| - Búsqueda | - Estimulante | - Calidad | - Cortesía |

Ayudas para crear interés en sus Servicios

- Nuevamente póngase en el lugar del prospecto. Pregúntese, "¿Qué quisiera escuchar de un Vendedor de Productos o Servicios?"
- Utilice las "palabras que venden" para llevar su mensaje.
- Relate los beneficios de sus productos y servicios, antes que las características de éstos.
- Las características apenas hablan del producto, mientras que los beneficios se acercan directamente a las necesidades reales del prospecto...



Solicitar una Entrevista

El objetivo, al solicitar una entrevista, es presentarle a su prospecto una pregunta de opción obligada donde tenga que elegir entre dos tiempos para reunirse. Al hacer una pregunta de opción obligada, su supuesto decide cuando y no si se realizará la entrevista. El prospecto considerará ¿Qué gano yo al recibirlo?

Ejemplo: "¿Podríamos reunirnos el martes a las 15:00 o el jueves a las 11:00?"

Ayudas para Pedir la Entrevista

- Haga una pregunta de opción obligada ofreciendo dos horarios para reunirse.
- No ofrezca la opción de no reunirse.
- Sugiera horarios alternativos para la entrevista hasta que los dos encuentre un horario mutuamente conveniente.
- No se desaliente si el prospecto presenta objeciones a una entrevista.

Confirmar la Entrevista

Su objetivo al confirmar la entrevista es asegurarse que los dos estén seguros del día, hora y lugar de la reunión. También es importante darle al prospecto alguna manera para que él pueda contactarse con usted, en el caso que no pueda cumplir con la cita.

Ejemplo: "Será un placer conocerlo el martes a las 15:00 en su oficina. Usted trabaja en (empresa) que esta ubicada en (calle y N°), ¿cierto?"

Como Vencer la Falta de Motivación para Llamar

Probablemente ya lo escuchó cien veces, "solo siga el guión, marque suficientemente cantidad de números telefónicos y no puede fallar ". ¡Parece tan fácil! Entonces ¿Por qué tiene esos sentimientos de ansiedad cada vez que levanta el teléfono? Si está experimentando la falta de motivación para llamar, no significa que no tenga lo necesario para ser un buen vendedor de productos o servicios. Sencillamente significa que tiene algunas dudas y temores para contactarse con los prospectos. Y no es el único. Casi todas las personas que trabajan en este negocio sienten lo mismo....