



## VENTAS Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS

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

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



### MISION DEL DEPARTAMENTO DE VENTAS

- ❖ Vender Productos o Servicios para satisfacer las necesidades de nuestros clientes.
- ❖ Atención en cualquier lugar donde estos se encuentren.
- ❖ Proporcionándoles un excelente servicio.
- ❖ Obteniendo las ventas más altas posibles.
- ❖ Todo esto con un costo adecuado.

### OBJETIVO DEL VENDEDOR

Obtener las ventas más altas posibles al menor costo y proporcionar el producto o servicio que satisfaga las necesidades de sus clientes.



- Asegurando el cumplimiento de las normas de calidad del producto o servicio.
- Proyectando la mejor imagen de la marca de su empresa en el mercado.

### Descripción General del Trabajo del Vendedor

El trabajo del vendedor, consiste en:

- Ayudar al cliente a identificar sus necesidades, deseos, expectativas y problemas.
- Relacionar las necesidades del cliente con las características del producto o servicio.



Traducir las características del producto o servicio a beneficios específicos que satisfagan las necesidades del cliente.

Todo proceso de venta de Producto o Servicio tiene al menos las siguientes etapas...

### Proceso de Venta

1. Prospectar y Planificar.
2. Investigar. (Pre acercamiento)
3. Acercamiento
4. Entrevistar y Argumentar.
5. Presentación del Producto o Servicio.
6. Manejo de Objeciones
7. Cerrar la Venta.



### 1. PROSPECTAR Y PLANIFICAR



#### Definiciones

##### 1.1 Prospección

Es el proceso destinado a detectar, precisar y determinar individuos "cuyas necesidades pueden ser satisfechas con el producto o servicio que usted venda" y pueden ser calificados como mercado objetivo por su empresa y usted.

El objetivo del marketing y de la prospección es identificar grupos e "individuos calificados" a los que les pueda vender sus productos o servicios. Calificados significa que necesitan sus productos y servicios y tienen posibilidades de pagarlos.

El proceso de ventas empieza con marketing y prospección. Entendemos así que marketing y prospección es un proceso continuo y permanente, toma tiempo, requiere de disciplina y nunca termina....