



PROGRAMA INTEGRAL DE VENTAS

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

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



ACERCAMIENTO

1. Objetivo del Acercamiento

El objetivo del acercamiento es conseguir el permiso para la obtención de datos. Esto se logra sólo si se es capaz de establecer un vínculo empático con el prospecto. Dentro de ese vínculo, siempre debe considerarse el presentarse a su prospecto, explicar el trabajo que hace y mostrar en los hechos que usted es una persona calificada para ese trabajo.

2. Principios para el Acercamiento

a) Escuchar Activamente

Significa no sólo escuchar con los oídos sino con el corazón y la mente. Usted demuestra que comprende al dar una respuesta empática a las afirmaciones y preguntas de su supuesto. Concéntrese en su supuesto durante toda la entrevista. Tome nota de los aspectos relevantes.

b) Establecer Afinidad

En la entrevista de acercamiento, debe establecer afinidad, confianza y credibilidad con el supuesto.

Comience con una minuciosa observación del supuesto y su entorno. Basándose en lo que percibe, pregunte amablemente, demostrando interés en su prospecto.

- Sea amable.
- Observe el entorno.
- Formule una pregunta cortés.
- Haga sus comentarios de manera agradable.
- Resalte los intereses de su prospecto.
- Descubra puntos en común.
- No apure a su prospecto.
- Demuestre sensibilidad por las preocupaciones de su prospecto.





- Sea consciente de las limitaciones de tiempo de su prospecto.

c) Ayudas Visuales

Su entrevista de acercamiento será más efectiva si la combina con ayudas visuales. Una gran parte de su objetivo es el establecimiento de credibilidad profesional para que su prospecto confíe en que efectivamente Ud. y su empresa puede entregar los servicios que esta describiendo.

d) Tipos de Ayudas Visuales

- Tarjeta de presentación.
- Folletos.
- Programas y temarios.
- Manuales.
- Encuesta de satisfacción del cliente.
- Etc.



e) Manejo de las Objeciones



Cualquier objeción que se presente durante el acercamiento deberá alentarlos a enfocarse en la necesidad que tiene su prospecto de asegurarse que usted y la empresa que representa son componentes creíbles.

Usted puede satisfacer estas necesidades en la entrevista de acercamiento con una presentación de credenciales que describen los méritos de la empresa y los suyos.

3. Pasos del Acercamiento

a) Saludar al Prospecto

Usted esta encontrándose con el prospecto personalmente por primera vez. Quiere ser amable. Específicamente ponga atención en la manera que su prospecto lo saluda. ¿Tiene una actitud cálida?, ¿fría?, ¿apurada? ¿cómo piensa que al prospecto le gustaría que lo traten?.

Observe rápidamente y si es apropiado, comente algo sobre el entorno del prospecto. Busque áreas de interés común....