PROPÓSITO:

QUE LOS ESTUDIANTES APRENDAN DIFERENTES ESTRATEGIAS DE VENTAS APLICADAS A LA VENTA DE SU IDEA DE NEGOCIO

MOTIVACIÓN:

CONOCER QUE MOTIVA A LOS COMPRADORES Y LAS DIFERENTES TECNCAS DE VENTAS UTILIZADAS

EXPLICACIÓN:

TECNICAS DE MERCADEO

1- Explique CON SUS PALABRAS cada una de las técnicas de ventas presentadas en el siguiente link

2- ¿QUE TÉCNICA DE V VENTAS UTILIZARÍA Y POR QUE?

https://blog.teamleader.es/tecnicas-de-ventas

EL "FUNNEL" DE VENTAS



PREVENTA / PROSPECCIÓN
El objetivo es obtener un perfil del prospecto y una calificación objetiva y precisa de su potencial.

MENSAJE DE VENTA
El prospecto conoce y entiende la oferta de valor que tiene tu empresa y cómo puede ayudarlo a satisfacer su necesidad.

COTIZACIÓN
El cliente potencial acepta recibir una propuesta económica de tu parte. El desafío es que las expectativas del cliente empaten con las de tu empresa en formas de pago y en la relación del precio con el producto/servicio.

NEGOCIACIÓN
En esta etapa es esencial mucha comunicación entre el prospecto y el representante de la empresa para escuchar todas sus necesidades y presentarle propuestas que las cubran.

VENTA / CIERRE
Es cuando el cliente potencial firma un contrato o pedido por escrito que significa un compromiso de compra formal.

SEGUIMIENTO / POST-VENTA
Verificar si se cumplen a satisfacción las expectativas del cliente. Es un paso muy importante que puede marcar la diferencia respecto a otras compañías y significar una re-compra, lealtad del cliente y obtención de referencias de su parte.

Fuente: www.corponet.com

GROU Crecimiento Digital

EJERCICIOS:

DESARROLLAR LA SIGUIENTE ACTIVIDAD

1- Explique CON SUS PALABRAS cada una de las técnicas de ventas presentadas en el siguiente link

2- ¿QUE TÉCNICA DE V VENTAS UTILIZARÍA Y POR QUE?

https://blog.teamleader.es/tecnicas-de-ventas

EVALUACIÓN:

REVISION DEL TRABAJO REALIZADO

BIBLIOGRAFÍA:

https://blog.teamleader.es/tecnicas-de-ventas