



Competencias que se desarrollan:

Competencias Primarias
Categorías:

• **Captación de Clientes**—
Identifica y convierte en clientes campeones para nuestra empresa a los prospectos que deberían estar haciendo negocios con nosotros.

• **Experiencia de Clientes**—
Crea un ambiente con los clientes para mantener una relación positiva y a largo plazo. Equilibra las experiencias positivas para generar lealtad en los clientes y un deseo de ser campeones para nuestra empresa.

Categorías de Competencias Relacionadas:

• **Iniciativa**—
Proactivamente hacer que las cosas sucedan, Ser autodisciplinado.

• **Pensamiento Creativo**—
Incorporar ideas existentes y nuevas para resolver asuntos y capitalizar oportunidades.

• **Profesionalismo**—
Proyectar una imagen de madurez e integridad que genere credibilidad.

Venta Consultiva

RESUMEN

La venta consultiva es una herramienta poderosa para incrementar paulatinamente las ventas. Cuando se aplica de manera correcta, los clientes están agradecidos por sus sugerencias y aprenden a confiar en usted cuando necesitan un consejo. Como resultado, usted es capaz de vender más servicios y productos mientras desarrolla una relación de confianza con el cliente.

CONTEXTO

Algunos de los abordajes de venta consultiva más poderosos son simplemente preguntas y recomendaciones. Estos son comentarios significativos que demuestran que usted está interesado en los mejores resultados para su cliente. Cuando está tan interesado por el éxito de su cliente como en el suyo propio, desarrolla confianza y seguridad. Los clientes quieren saber que usted está cuidando sus intereses.

En este módulo, incrementaremos nuestra conciencia y habilidad en la aplicación de la venta consultiva. Discutiremos los estereotipos de vendedores de alta presión y cómo eso afecta nuestra relación con los clientes. Nos comprometemos a evitar acciones que refuercen los estereotipos negativos y aplicaremos habilidades que desarrollen la confianza con el cliente.

Al completar este módulo, los participantes podrán:

- Usar técnicas de venta sin presionar
- Ganar la confianza del cliente mediante sugerencias útiles
- Unir las expectativas del cliente con oportunidades de venta adicionales