



Competencias que se cubren:

### **Categorías de Competencias Primarias:**

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

• **Comunicaciones**—  
Mejora las habilidades individuales y de la empresa a través de la escucha activa apoyada en presentaciones de información oral y escrita.

### **Categorías de Competencias Relacionadas:**

• **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.

• **Influencia**—  
Dirige consistentemente situaciones e inspira a las personas para lograr un ambiente en el que todos ganan.

# Dominar el Proceso de Ventas

## RESUMEN

Aplicar un proceso de ventas lógico, repetible y probado ayuda a los vendedores a saber hacia dónde van y cómo planificar para el éxito. Los vendedores necesitan poder seguir un patrón repetible para desarrollar la empatía, generar interés, presentar soluciones customizadas, vencer objeciones, crear urgencia, y pedir compromisos. Este módulo trabaja con todo el proceso de ventas. Practicará dar presentaciones de ventas, como lo haría frente a un cliente real, con evaluación y feedback de sus pares.

## CONTEXTO

La capacidad de aplicar habilidades aprendidas es la medida más importante de participación en un programa de entrenamiento. Esa sesión le dará la oportunidad de demostrar el proceso de ventas. Practicar una presentación de ventas frente a colegas provee un ambiente seguro para el feedback antes de probar nuevos conceptos frente a clientes reales. Usar un proceso probado, repetible genera mayor consistencia en el mercado, y refuerza las ventajas competitivas cuando customizamos soluciones para cada cliente. Los vendedores tienen la oportunidad de identificar las mejores prácticas internas y capitalizar las fortalezas del equipo de ventas.

---

Al completar este módulo, los participantes podrán:

- Unir el proceso de ventas
- Dar una presentación de ventas, customizada a su negocio
- Evaluar a sus colegas en cuanto a su capacidad para presentar soluciones.