

El proceso de la venta: natural ... y sin filtro



	Identificación VD	Identificación VD Cliente	Primer contacto	Precualificación profunda	Propuesta	Objeciones	Seguimiento	Negociación	Cierre
	Tu VD NO es tu CV Tu VD NO es tu empresa Tu VD NO es tu P/S	"Todo el mundo es mi cliente"	Enviar info de tu empresa Enviar info de tu P/S Enviar ofertas	Presentar propuesta a todo el mundo Presentar tu mejor P/S	Proponer lo que TÚ quieres Proponer lo que te interesa (origen de objeciones)	Rebatir con guiones "Me lo tengo que pensar" Foco sólo en venta y no en cliente	NO hacer seguimiento: "me llamará si le interesa" Imponer TU plazo de seguimiento	Perder foco y destrozar propuesta Bajar precios sin sentido, con "escasez", "urgencia", "ahora o nunca"	Centrarse SÓLO en cierre
	¿Qué aportas de DIFERENTE?	¿Quién es tu cliente?	¿En base a qué contactas?	¿En base a qué ofreces ...?	¿Es lo que quiere y necesita el cliente?	¡Es natural!!	Demuestra que le acompañas	Demostración del proceso anterior	Consecuencia natural
	Traduce a beneficios	Foco en tu 20% 3 características	PREsuasión Precualificación de superficie: Bº y momento Si hay interés: programar reunión ... y enviar info previa !!	Precualificación: objetivos, necesidades, tiempo, presupuesto ¿Tiene sentido seguir? "A veces la mejor venta es la que NO haces"	Presupuesto Vs Propuesta Incluir: objetivos, solución, beneficios, timing, plan de acción, CCEE ... + Validez !!!	Rebatir Vs gestionar Fuente de aprendizaje Origen: mala precualificación	NASP: 80% - 12 acciones Imponer Vs consensuar TIP PRO: precualif. tiempo + validez propuesta	Si precualificación es buena, negociación es mínima B2B 90% = PRECIO	Fruto de todo el proceso anterior Cierre Vs Apertura