

Mujeres BAC

**Estrategia de Ventas y
E-Commerce**



Principios de la *venta*

- ✓ La venta es un intercambio de valores.
- ✓ Entender las necesidades y deseos del prospecto es el inicio de este intercambio.
- ✓ La integridad y un alto nivel de ética son la base del éxito de la venta a largo plazo.
- ✓ La negociación nunca es una manipulación, es una estrategia para resolver problemas.
- ✓ El cierre no es solo una victoria para el vendedor sino para el cliente.



Técnicas de *venta*

Los 7 pasos del proceso

1 Prospección

2 Contacto

3 Indagación

4 Argumentación

5 Manejo de objeciones

6 Cierre

7 Referidos

Diferencias generacionales

Baby Boomers
1945 - 1965

Gen X
1965- 1980

Millenials
1980 - 1995

Gen Z
1995 - 2001

				
Comunicación				
Consumo	Reflexivos, confiados en las marcas	Reflexivos, confiados, marquistas	Inmediatez	Inmediatos, conscientes, consumidores, astutos
Motivaciones	Orden, estructura	Logros, metas	Socialización, disfrute, Carpe Diem	Contribución Involucramiento Social/ambiental



Manejando objeciones

- Las objeciones son aquellos obstáculos, reales o imaginados, que se interponen entre ti y el cierre de la venta.
- Aprender como superar o contestar objeciones y continuar hacia el cierre de la venta es una destreza fundamental.
- Los **mejores vendedores** consideran a las objeciones como un estímulo. Deben ser leídas por el oficial como señales de interés.

Claves para manejar objeciones

- ▶ Aprovecha la oportunidad
- ▶ Escucha y genera empatía
- ▶ Evita siempre la controversia
- ▶ Identifica cual es la objeción y manéjala según su origen
- ▶ Exponla en forma de pregunta
- ▶ Responda al requerimiento
- ▶ Después de contestar la objeción o minimizarla, cierre

Referidos

Si realizamos una tarea profesional y el cliente siente que lo asesoramos profesionalmente, considerará que sus conocidos se beneficiarán de la misma manera.

Existen tres tipos de **referidos en nuestro entorno:**

Referidos “X”, quienes son nuestros conocidos.

Referidos “Y”, quienes son conocidos de nuestros conocidos.

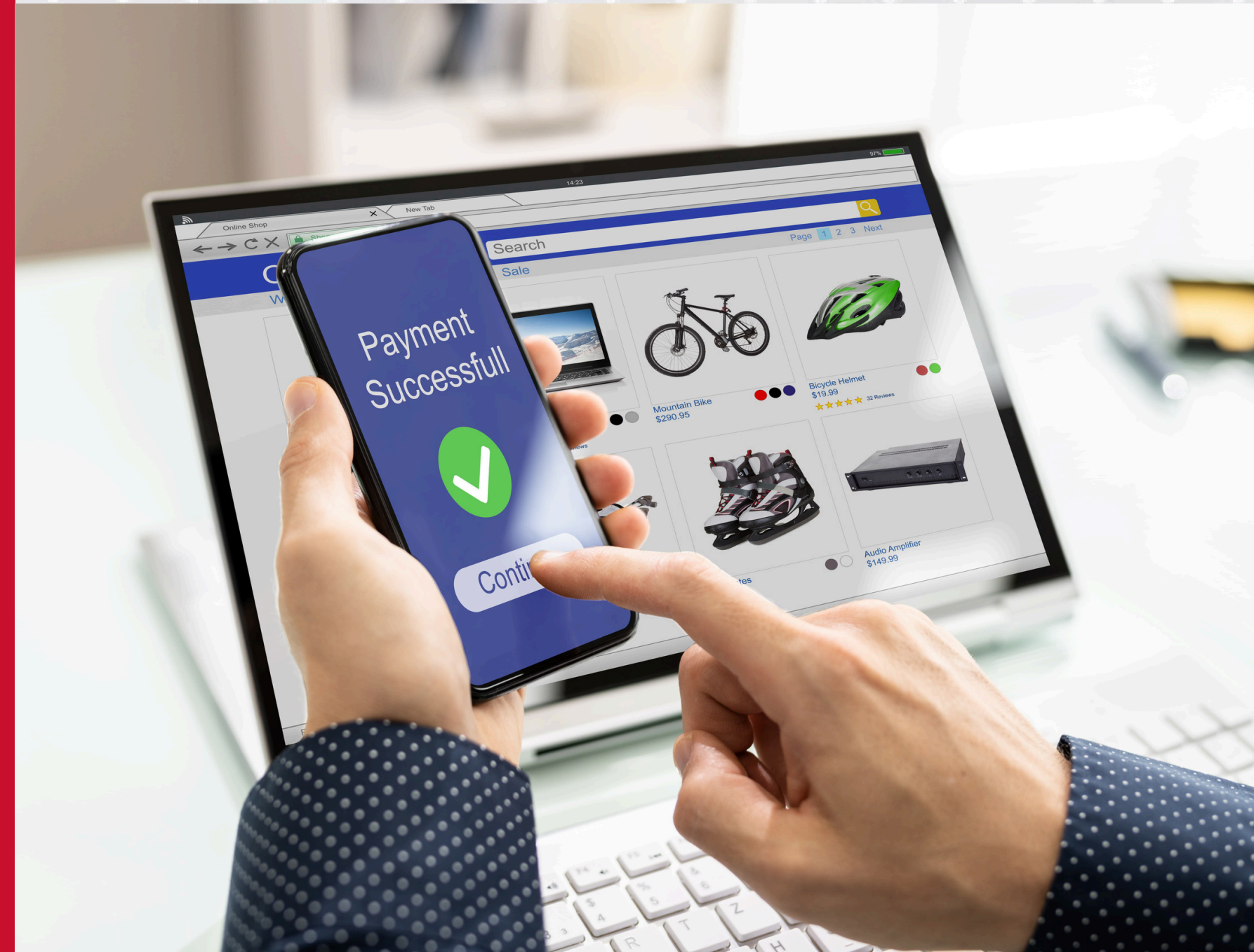
Referidos “Z”, conocidos de los conocidos de nuestros conocidos, es decir, todo el mercado.

¡Solicitar referidos debe ser un hábito!



Ventajas del E-commerce

- 1 Conocer el ciclo de la venta: cuanto tiempo se tarda una persona en realizar la compra.
- 2 Descripción del producto
- 3 Calidad de las fotografías
- 4 Incluir videos
- 5 Optimizar el check-up
- 6 Estar presente en google shopping o páginas web
- 7 Publicidad en redes sociales



Ventajas del E-commerce

- 8 Estrategia de retargeting
- 9 Valoraciones y reseñas
- 10 Automatización (E-mail o contestar automáticamente)
- 11 Comunicación personalizada
- 12 Marketing de contenidos
- 13 Crear guías e ideas de regalos
- 14 Productos sin stock (pre-reserva) productos relacionados
- 15 Cupones de descuento



Redes sociales mayormente utilizadas:



Principales actitudes de una persona exitosa para ventas:

- ✓ Proactividad
- ✓ Perseverancia
- ✓ Profesionalismo
- ✓ Transparencia
- ✓ Escucha activa e indagación inteligente
- ✓ Repetir y hacer sentir importante al cliente
- ✓ Escucha activa e indagación inteligente
- ✓ Mentalidad ganadora: ¡Ir por más!



**“Nunca empieces un negocio solo para «hacer dinero».
Empieza un negocio para hacer una diferencia”.**
-Marlie Foreo -

