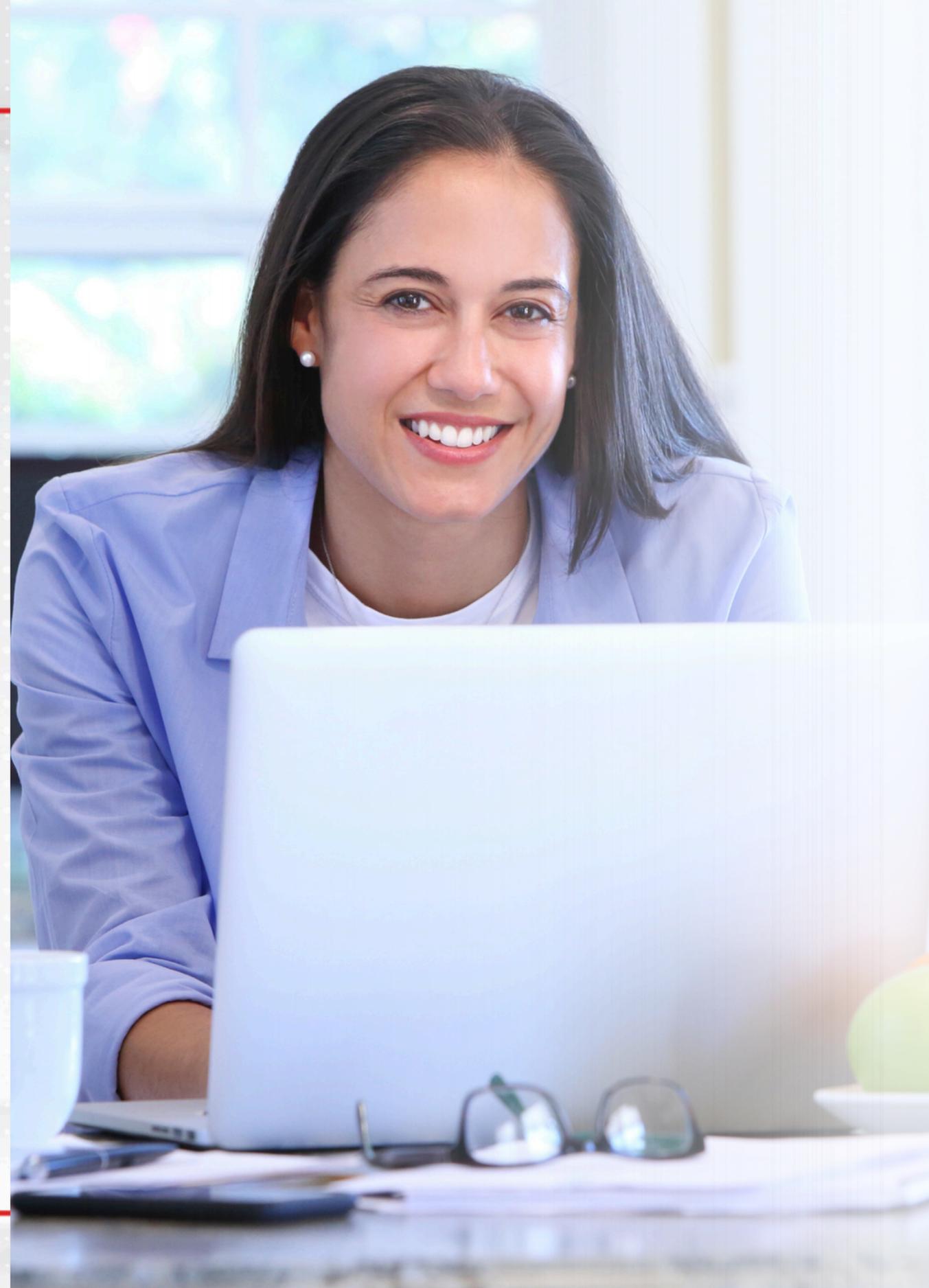


# Mujeres BAC

---

## 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.

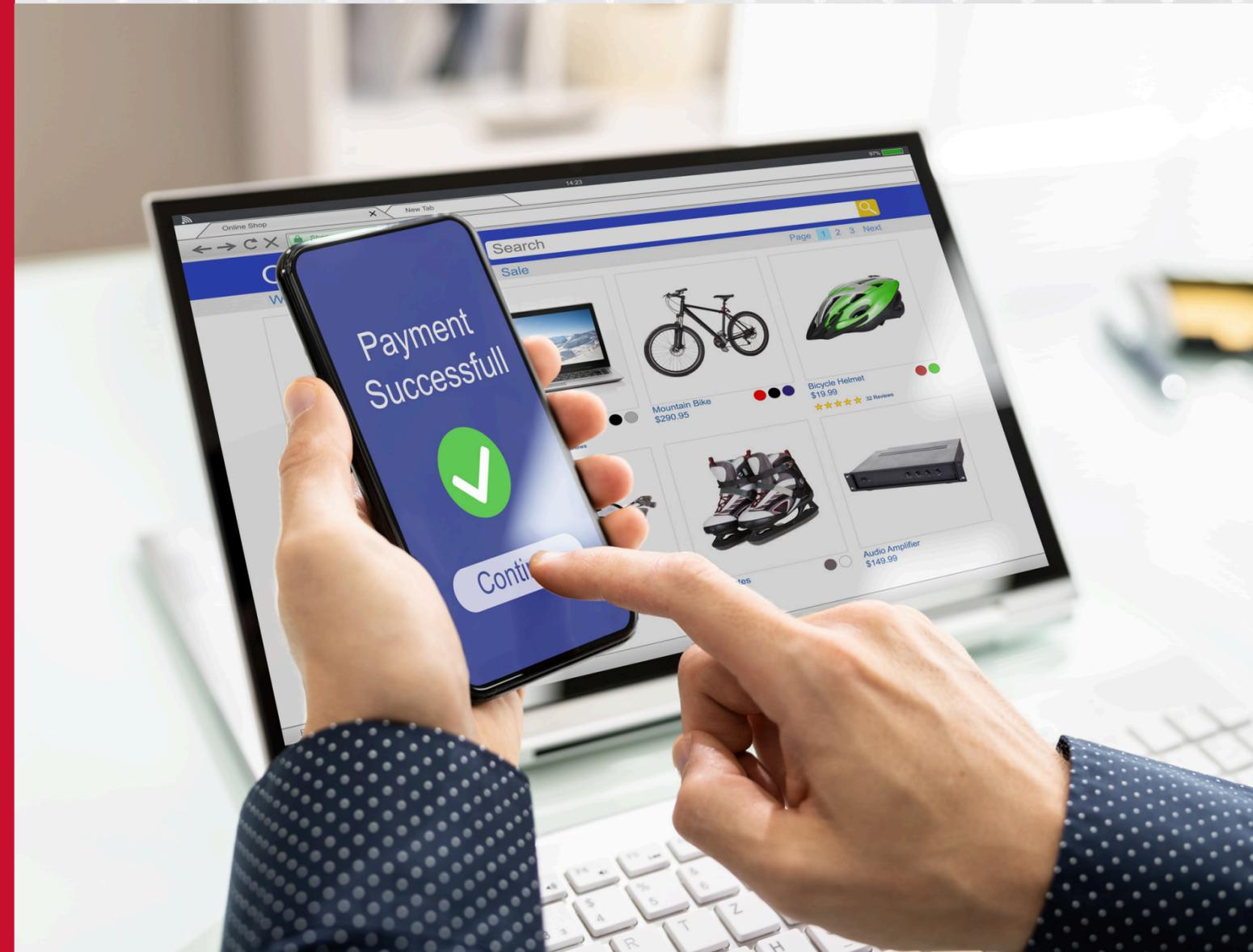
**Referidos “Z”**, conocidos de los conocidos de nuestros conocidos, es decir, todo el mercado.

**¡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 -**

