
Clase de ventas práctico

Laura Duarte.

Perfiles del vendedor:



HUNTER



FARMER



DYNAMIC



Descubre tu ¡súper poder!

- Descubre para qué eres bueno y aplícalo con tus clientes.
- Una vez identificas a tu cliente debes crear una estrategia.

Material de ventas (presentación del producto

- Recopila la información más importante de tu producto.
- Resume y enfoca tu presentación o propuesta en los principales beneficios
- Exalta tu producto, luego habla de los precios.



Clasificación de leads



¿Cómo abordar al cliente?

A photograph of two men laughing together. The man on the left has blonde hair, wears glasses, a blue and white checkered shirt, and a brown strap over his shoulder. The man on the right has short dark hair and is wearing a brown button-down shirt. They are both smiling broadly and looking at each other. The background is a blurred outdoor setting with some greenery and a building.

Manejo de objeciones

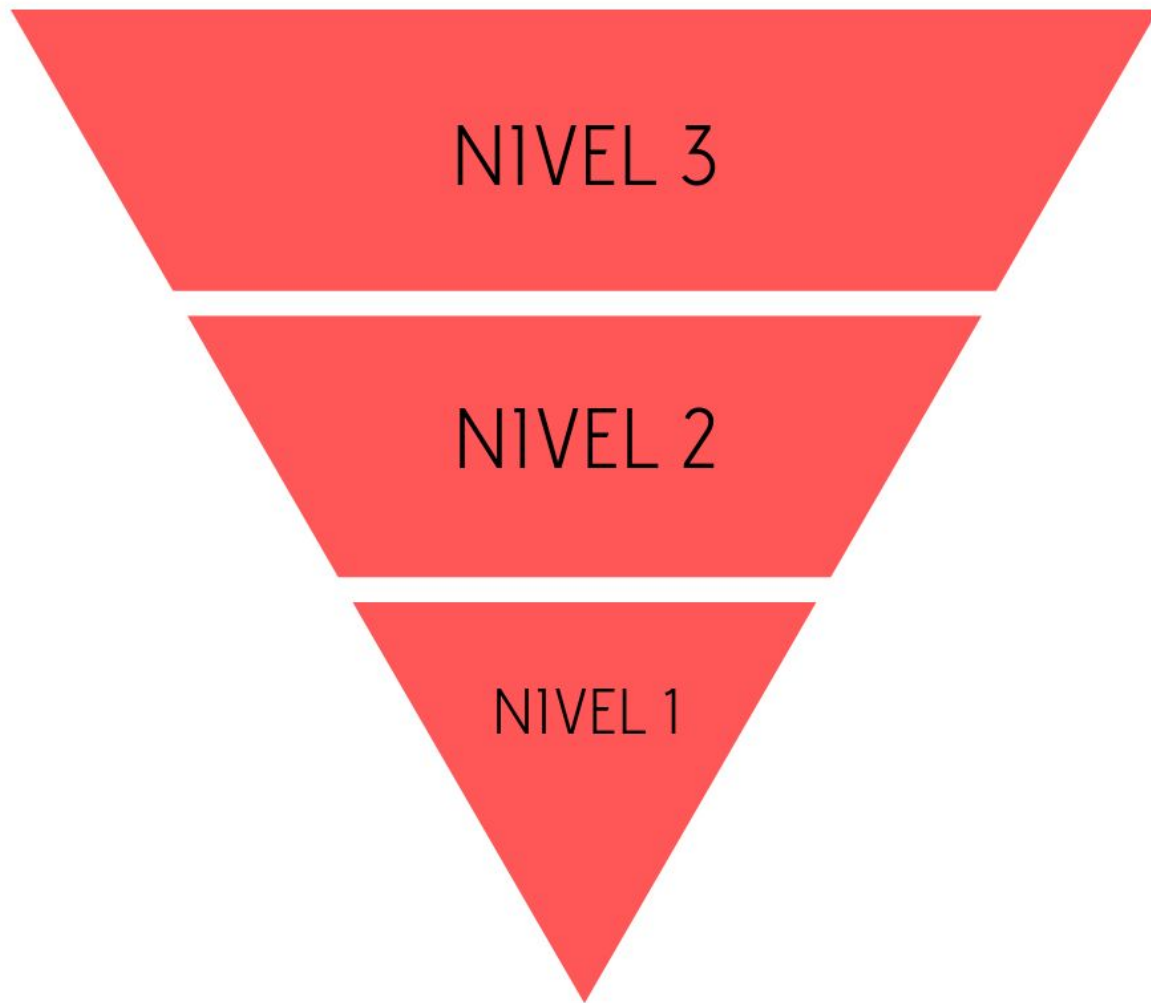
- Escuchar a tu cliente
- Entender su necesidad
- Agrandar tu producto



Criterios de clasificación de leads

Aplicación de criterios





Clasificación



Clasificación con excel

A	B	C	D	E	F	G	H
Nombres	Teléfono	Correo electrónico	Servicio de interés	Ruta ¿De dónde viene mi contacto?	Contacto 1	Clasificación	Contacto 2
Mauricio Rojas	3225677980	m@funny.com.co	Marca	Facebook	Propuesta enviada	3	¡Le encantó! En este momento no va a llevarlo a cabo porque se aplazó el evento. Llamar en un mes
Carolina Medina	3509982526	cmedina@instaldg.com	Lanzamiento de evento	Referida	Propuesta enviada	2	No está interesado en este momento. Reactivación
Andrés Shánche	3115709856	as@gmail.com	Adecuación local	Twitter	Propuesta enviada	1	

Cierre de contactos

Seguimiento de clientes





Cierre contactos en frío

- Aprovecha el tiempo
- Sé muy detallista
- Facilita el proceso de pago

A silhouette of a hand reaching upwards is centered against a background of a sunset or sunrise sky with soft, pinkish-orange clouds. A semi-transparent dark blue rectangular box is overlaid on the lower half of the image, containing white text.

Cierre contactos con solicitud previa

- Llamada de presentación
- Funnel de seguimiento
- Fecha de cierre

A close-up photograph of two hands, palms up, holding a small pile of fresh blueberries. The hands are light-skinned and positioned centrally against a dark, textured background. The blueberries are vibrant blue with a slight white bloom. The image has a soft, slightly blurred quality, giving it a natural and organic feel.

Cierre contactos orgánicos

- Llamada en tiempo record
- Funnel de seguimiento
- Fecha de cierre

¿Qué pasa si no cierro? ¿Si no vendo?



Reactivación de clientes

Hay dos clases de clientes que se pueden reactivar:

El que compró



El que aún no se decide.





Referidos e incentivos

- Consiente a tus clientes y vende a otro nivel.

Conclusión

