

¿Qué debo tener en cuenta para que la venta vaya más allá de lo que el cliente ha demandado?
¿Cómo consigo que un cliente incremente el número de productos contratados con el Banco y maximizar así su vinculación?

**Encuentra la clave para hacer venta cruzada o vender al cliente productos de mayor valor añadido.
Tu reto: Llevar la venta al siguiente nivel**

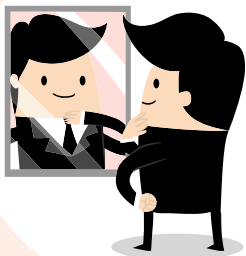
Si te has fijado en este reto es porque crees que necesitas mejorar el resultado de tus ventas.
¡Estás en el lugar idóneo para ello! ¡Vamos a comenzar!



Haz click en los iconos de cada Fase para ver la explicación de su contenido.

Qué me ha traído aquí

¿Incorporo la venta cruzada en todas mis entrevistas Comerciales como un hábito?



01

DEFINICIÓN DEL RETO

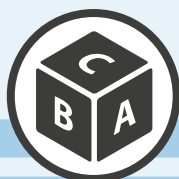
AUTOEVALUACIÓN



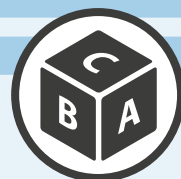
Sentar las bases

5 herramientas que me darán la clave

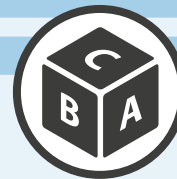
INDAGAR



SINTONIZAR



ARGUMENTAR



CONSTANCIA

02



Mi reto

Este es mi momento

COMPARTIENDO EXPERIENCIAS



ESTE ES MI RETO

03



¿Qué debo tener en cuenta para que la venta vaya más allá de lo que el cliente ha demandado?
¿Cómo consigo que un cliente incremente el número de productos contratados con el Banco y maximizar así su vinculación?

Encuentra la clave para hacer venta cruzada o vender al cliente productos de mayor valor añadido.
Tu reto: Llevar la venta al siguiente nivel

Si te has fijado en este reto es porque crees que necesitas mejorar el resultado de tus ventas.

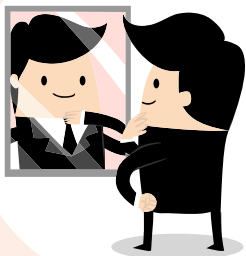
¡Estás en el lugar idóneo para ello! ¡Vamos a comenzar!



Haz click en los iconos de cada Fase para ver la explicación de su contenido.

Qué me ha traído aquí

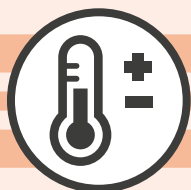
¿Incorporo la venta cruzada en todas mis entrevistas Comerciales como un hábito?



01

DEFINICIÓN DEL RETO

AUTOEVALUACIÓN



Qué me ha traído aquí



Definición de reto

¿Qué quiero conseguir en este reto?
Dedícale unos minutos a formularlo, esto te ayudará a saber hacia dónde orientar tus esfuerzos.



Autoevaluación

¿Quieres saber un poco más sobre tus fortalezas y áreas de mejora?. Este pequeño cuestionario te ayudará a saber un poco más sobre ti.

01

VOLVER



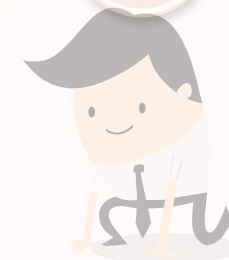
ARGUMENTAR



CONSTANCIA

Mi reto

Este es mi momento



03

COMPARTIENDO EXPERIENCIAS



ESTE ES MI RETO

¿Qué debo tener en cuenta para que la venta vaya más allá de lo que el cliente ha demandado?
¿Cómo consigo que un cliente incremente el número de productos contratados con el Banco y maximizar así su vinculación?

Encuentra la clave para hacer venta cruzada o vender al cliente productos de mayor valor añadido.
Tu reto: Llevar la venta al siguiente nivel

Si te has fijado en este reto es porque crees que necesitas mejorar el resultado de tus ventas.
¡Estás en el lugar idóneo para ello! ¡Vamos a comenzar!



Haz click en los iconos de cada Fase para ver la explicación de su contenido.

Qué me ha traído aquí

¿Incorporo la venta cruzada en todas mis entrevistas Comerciales como un hábito?

DEFINICIÓN DEL RETO

AUT

Sentar

Sentar las bases

02



Indagar

¿Qué tipo de preguntas puedo utilizar para identificar mejor las necesidades del cliente?



Sintonizar

¿Cómo generar con el cliente la atmósfera adecuada para llevar a cabo la entrevista comercial?



Argumentar

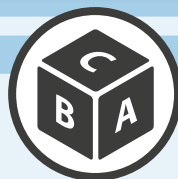
¿Cómo emplear argumentos de valor para el cliente?



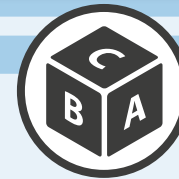
Constancia

¿Qué podemos hacer para mantener constante nuestra orientación hacia la venta cruzada?

VOLVER



ARGUMENTAR



CONSTANCIA



ESTE ES MI RETO

¿Qué debo tener en cuenta para que la venta vaya más allá de lo que el cliente ha demandado?
¿Cómo consigo que un cliente incremente el número de productos contratados con el Banco y maximizar así su vinculación?

**Encuentra la clave para hacer venta cruzada o vender al cliente productos de mayor valor añadido.
Tu reto: Llevar la venta al siguiente nivel**

Si te has fijado en este reto es porque crees que necesitas mejorar el resultado de tus ventas.

¡Estás en el lugar idóneo para ello! ¡Vamos a comenzar!



Haz click en los iconos de cada Fase para ver la explicación de su contenido.

Qué me ha traído aquí

¿Incorporo la venta cruzada en todas mis entrevistas Comerciales como un hábito?



01

DEFINICIÓN DEL RETO

AUTOEVALUACIÓN

Sentar las bases

Mi reto



Compartiendo experiencias

Conoce las claves para mejorar a través de la experiencia de un compañero. ¿Qué le funciona?



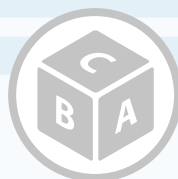
Este es mi reto

La clave es llevar a la práctica lo que has aprendido. ¿Cómo lo vas a hacer?

02

03

VOLVER



ARGUMENTAR



CONSTANCIA

Mi reto

Este es mi momento



03

COMPARTIENDO EXPERIENCIAS



ESTE ES MI RETO