

Planeación de la entrevista de Ventas

Los vendedores son vulnerables a la gran tentación de entrevistarse con un prospecto o un cliente, sin planear que decir y como decirlo.

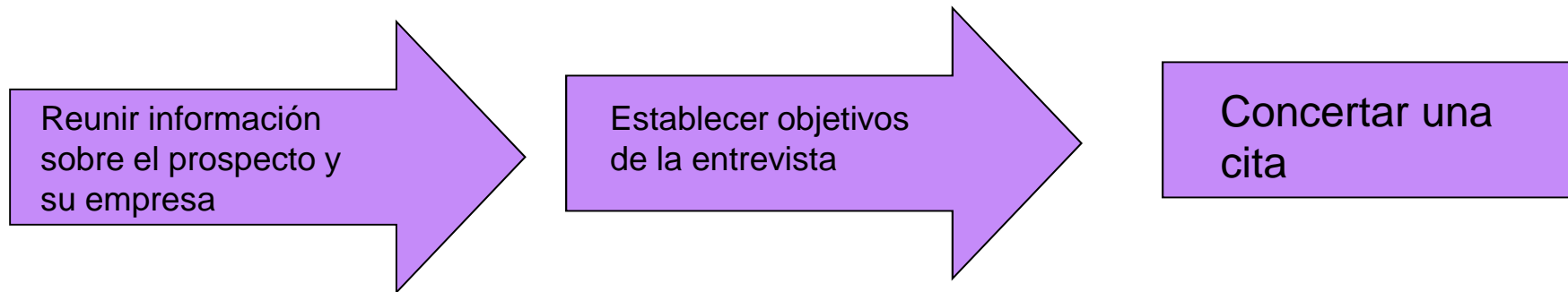
Porque planear la entrevista de ventas??

- El vendedor debe recordar el tiempo que el tiempo del comprador es valioso.
- Resulta como perdida de tiempo y un probable cliente incomodo.
- La planeación correcta ayuda a obtener un compromiso, y gane el respeto y la confianza del comprador.
- Ayuda a cumplir con eficiencia y eficacia su objetivo de la entrevista.

www.rrhh-web.com

Obtención de información previa a la entrevista:

- Diagrama de flujo del proceso de planeación



www.rrhh-web.com

El prospecto o cliente como individuo

- Los vendedores deben tratar de adquirir las clases siguientes de información acerca de un prospecto o un cliente
- Personales (nombre, estado familiar, educación, aspiraciones, interese)
- Actitudes (hacia los vendedores, hacia la compañía que representa usted)
- Relaciones (formales o de jerarquía)
- Estilos (social, de toma de decisiones)
- Evaluación de producto y servicio

www.rrhh-web.com

La organización del prospecto o cliente

- Demografía (tipo de org. Cantidad de colaboradores, sucursales, posición financiera, cultura organizacional).
- Clientes del prospecto
- Pautas históricas de compra
- Situación actual de compra
- Personas que intervienen en la decisión de compra.
- Políticas y procedimientos

www.rrhh-web.com

Fuentes de información

- Recursos dentro de su empresa
- Internet
- Secretarias o recepcionistas
- Vendedores no competidores
- El prospecto

www.rrhh-web.com

Cómo establecer objetivos de la entrevista

- Compare su posición actual de la cuenta con su objetivo de venta.
- Desarrolle varias posiciones alternativas que pudiera tomar.
- Determine cual posición es la mejor para alcanzar sus objetivos.
- Implante un nuevo plan de acción.

www.rrhh-web.com

Si deseas bajar esta presentación en formato PDF o si quieres conocer más sobre empleo, recursos humanos y gestión empresarial, visita la página:

www.rrhh-web.com