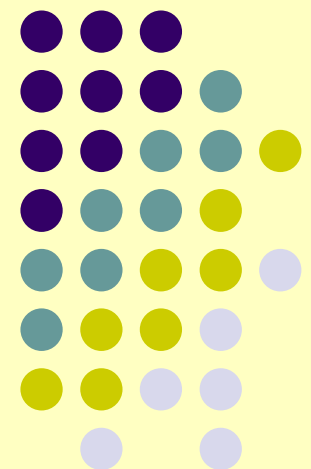
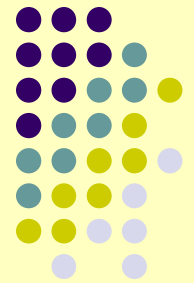
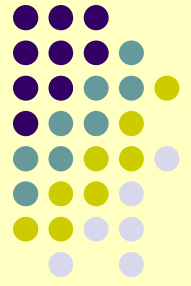


Venta adaptativa para construir relaciones

Importancia de la presentación de ventas y la comunicación en las relaciones comerciales con el cliente.



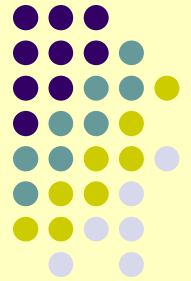
Los vendedores pueden elegir entre varias clases de presentación:



- **Presentación memorizada Standard:**
 - Llamada presentación enlatada, es una conversación de ventas totalmente memorizada.
 - Asegura que el vendedor presentará información completa y fiel acerca del producto o servicio y políticas de la empresa.
 - Se basa en las mejores técnicas y métodos.
 - Aclimata con rapidez al vendedor nuevo y le da confianza.
 - Utilizada para telemarketing, ventas directas.

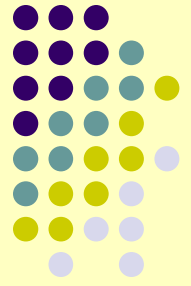
www.rrhh-web.com

Presentación esquematizada:



- Es una presentación preparada que suele incluir una introducción típica, respuestas típicas a objeciones comunes por parte de los clientes.
- Es un método típico para que el cliente coloque un pedido.
- Puede ser mas efectiva porque esta bien organizada.
- Es mas informal y natural que la presentación memorizada
- Dá más oportunidades para que el cliente participe en la interacción de ventas.
- Permite tener flexibilidad en el método que se use para presentar los puntos clave.

www.rrhh-web.com

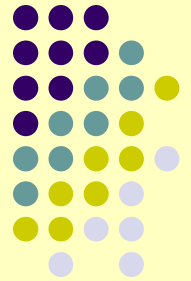


Presentación adaptada

- Es escrita u oral basada en un análisis detallado de las necesidades del cliente.
- Da la oportunidad de usar los principios de comunicación, para descubrir las necesidades y problemas del cliente.
- El cliente reconoce que el representante de ventas es un profesional que ayuda a resolver los problemas y no solo vende productos.
- Los vendedores tienen la máxima oportunidad de adaptar sus presentaciones a las necesidades del cliente

www.rrhh-web.com

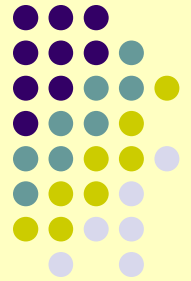
Ventas adaptadas y el éxito en ventas



- Método de Venta adaptativa
 - Los vendedores utilizan diferentes presentaciones de ventas para distintos clientes y modifican sus presentaciones durante una entrevista de ventas con base en la naturaleza de la presentación.
 - Obliga al vendedor a practicar el concepto marketing, enfocándose en el análisis de las necesidades del clientes para solucionar sus problemas .
 - Además de ser adaptable aumenta la confianza y el compromiso el comprador y da como resultado mayor eficiencia en las ventas.

www.rrhh-web.com

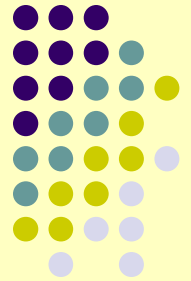
Ventas adaptadas y el éxito en ventas



- Los puntos cruciales en el éxito de las ventas son seleccionar la estrategia adecuada para una situación de ventas y hacer ajustes durante esa interacción.
- Las prácticas de las ventas adaptativas no significa que los vendedores deban ser deshonestos con sus productos o sentimientos personales.
- Quiere decir que los vendedores deben alterar el contenido y la forma de su presentación de ventas de manera que todos los clientes puedan absorber con facilidad la información.

www.rrhh-web.com

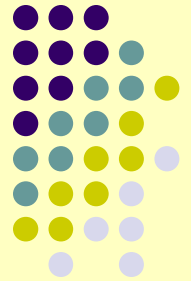
Métodos de desarrollo del conocimiento



- Los vendedores adquieren más conocimientos sobre el producto y las políticas de la compañía, las necesidades del cliente y las situaciones de venta, en:
 - Los programas de capacitación de la empresa
 - Las publicaciones del ramo
 - Las discusiones con los supervisores
 - Los otros vendedores
 - El aprendizaje en el puesto.

www.rrhh-web.com

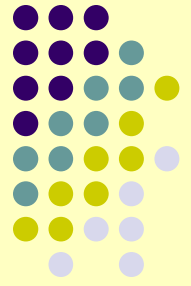
Consejos para el aprendizaje en ventas



- Capte el conocimiento de los expertos en ventas
- Lea manuales y publicaciones del ramo
- Pida retroalimentación en lo que este haciendo
- Analice éxitos y fracasos
- Desarrolle una orientación intrínseca hacia su trabajo

www.rrhh-web.com

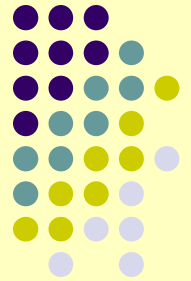
Matriz del estilo social: Programa de capacitación para formar hábitos de venta adaptativa



- Los vendedores para ser efectivos necesitan adaptar sus conocimientos de los productos y los clientes.
- Adaptando las presentaciones de venta logran hacer ver a los clientes las necesidades que tratan de satisfacer.
- Permite que los vendedores adapten su estilo de presentación.

www.rrhh-web.com

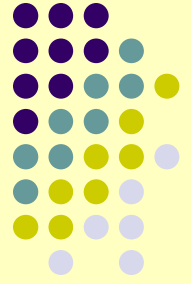
Dimensiones de los estilos sociales



- Este programa utiliza dos dimensiones críticas:
- Asertibilidad:
 - Grado en que las personas tienen opciones acerca de los asuntos y hacen saber con claridad su posición a los demás.
 - Una persona no es asertiva solo por tener convicciones fuertes sino que expresan sus convicciones públicamente y tratan de influir para que otros lo acepten.
 - Son comunicativas hacen afirmaciones enérgicas y tienen una actitud de hacerse a cargo.
 - Cuando están bajo tensión tienden a confrontar la situación.

www.rrhh-web.com

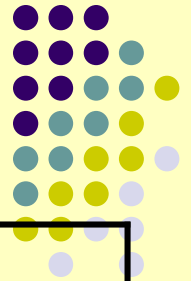
Dimensiones de los estilos sociales



- Sensibilidad:
 - Se basa en la forma en que las personas emotivas tienden a participar en situaciones sociales.
 - Las personas sensibles expresan con facilidad alegría, ira y preocupación. Parecen mas interesados en los demás y en las situaciones sociales son informales y casuales.
 - Las personas menos sensibles dedican mas esfuerzo para controlar sus emociones por lo que se describen como cautos, intelectuales, serios, formales y negociantes.

www.rrhh-web.com

Categorías de Estilos Sociales



Analítico

Formación Técnica
Diploma en la pared
Oficina orientada al trabajo
Ropa conservadora
Gusta de actividades, solitarias, como lectura, deportes individuales

Conductor

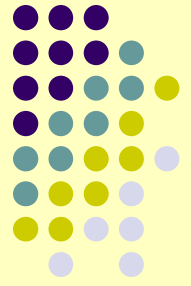
Formación técnica. Diploma en la pared
Sin posters ni slogans en las paredes de su oficina
Mueble colocado para el contacto con las personas, Ropa conservadora
Gusta de actividades en grupo (política deporte en equipo)

Afable

Formación en artes liberales
Atmósfera amigable y abierta en la oficina
Fotos de la familia visibles
Diplomas en la pared
Escritorio colocado para tener contacto libre con las personas
Ropa casual o vistosa
Gusta de actividades solitarias, como lectura y deportes individuales.

Expresivo

Formación de artes liberales
Lemas publicitarios, motivadores en la pared
Atmósfera amigable y abierta en la oficina
Escritorio lleno y desorganizado y colocado para tener contacto libre con las personas
Ropa casual o vistosa
Gusta de actividades en grupo (política deporte en equipo)



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

www.rrhh-web.com