

El Proceso de la Venta

Estadísticas

- 20 % de los vendedores hacen el 80 % de la venta
- Una venta con un cliente nuevo se cierra hasta una quinta llamada o visita, el vendedor promedio no realiza mas de 2 llamadas
- 45 % de las oportunidades de venta no se concretan por falta de seguimiento.
- 2 horas promedio diario invierte un vendedor

El Costo

Millones de pesos se pierden en
ventas todos los días ante la
competencia por falta de un
PROCESO DE VENTAS solido

El Proceso de la Venta

Definición:

Conjunto de pasos ordenados repetibles que tienen como fin un objetivo específico.

REALIZAR UNA VENTA

El Proceso de la Venta

Prospecto

Características:

- Tienen una necesidad
- Capacidad Económica
- Tomar una decisión de compra

El Proceso de la Venta

BUSQUEDA DEL CLIENTE

El Proceso de la Venta

SALUDO

El Proceso de la Venta

CONSULTA

El Proceso de la Venta

**PRESENTACION
DEL
PRODUCTO**

El Proceso de la Venta

**PROPUESTA
ECONOMICA**

El Proceso de la Venta

CIERRE

El Proceso de la Venta

ENTREGA DEL PRODUCTO

El Proceso de la Venta

SEGUIMIENTO