

VENTAS CREATIVAS



CCEE

CENTRO DE CAPACITACIÓN
EMPRESARIAL Y
EMPRENDIMIENTO

VENTAS CREATIVAS



LA IMAGEN SI IMPORTA

Recordemos que para la impresión o aceptación de nuestro producto o servicio influye lo que esta a la vista: *nuestro vestuario, logo, redes, tarjeta de presentación, empaque, aseo en todo.*

VENTAS CREATIVAS



CONOCE TU PRODUCTO

No pretendas vender si no conoces tu producto y servicio, esto incluye también conocer tus limitaciones.

Cuales son las características de lo que vendes, para que otras funciones se usa, que complementos se puede usar

VENTAS CREATIVAS



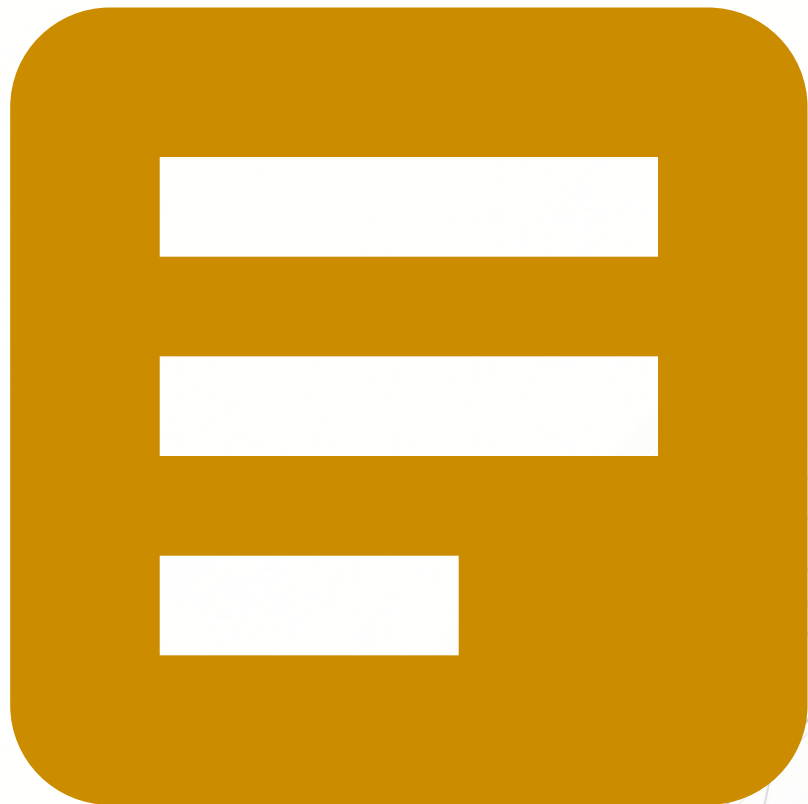
VALOR AGREGADO

Todo cliente VALORA
inmensamente esos pequeños
detalles que parecen insignificantes

*Un regalo, un descuento,
servicio a domicilio,
Rapidez, Innovación. Vende
valor y experiencia.*



VENTAS CREATIVAS



TEN LISTOS TUS DATOS

Aunque no hagas la venta brinda siempre tus datos y como pueden contactarte. Ten muestras!

*Tus numeros de telefono,
nombre, como contactarte,
formas de pago.*

VENTAS CREATIVAS



HABLA -
VENDE +

No hablemos tanto! escuchemos al cliente y seamos directos al vender...

Casi todas las ventas perdidas son por exceso de información innecesaria, es mejor escuchar y conocer al cliente para saber que le vamos a vender.

VENTAS CREATIVAS



VENDE SI O SI



Eliminemos los: "mandame un whatsapp", "yo le llamo", "Allá en otro lugar tienen". Consigue todos los datos de tu prospecto.

Debemos buscar la forma de cerrar la venta o enganchar al cliente, no les dejemos esperando y simplifiquemos los procesos.



CCEE
CENTRO DE CAPACITACIÓN
EMPRESARIAL Y
EMPRENDIMIENTO

VENTAS CREATIVAS



LA VENTA NO TERMINA

Debemos entender que la venta no termina cuando entregamos el producto.

Cada cliente, aun el que no compra, es un potencial promotor de nuestro producto o servicio por lo tanto debemos acompañarlo antes, durante y después de la venta.



CCEE

**CENTRO DE CAPACITACIÓN
EMPRESARIAL Y
EMPRENDIMIENTO**

grupoflobe.com/cceehn