



Técnica de Ventas y Canales de Comercialización

Agenda

- **1ª Técnicas de Ventas**
- **2ª Canales de Comercialización**

A close-up photograph of a person's hands holding a pair of binoculars. The binoculars are dark with a textured, possibly leather or wood-grain, finish. The lenses are prominent, showing a greenish tint. The background is a clear, bright blue sky. The entire image is framed by a dashed yellow border.

Expectativas

A low-angle, close-up shot of a person's legs and feet walking on a paved path. The person is wearing blue denim jeans and white sneakers with black soles. The background is a soft, golden glow from a low sun, with blurred trees and foliage. The overall mood is warm and hopeful.

Comencemos

La invitación es a participar, esto es para ti

Levante la mano el que tiene un negocio

Levante la mano el que está emprendiendo

Levante la mano el que tiene una idea de negocio

**Cuáles creen ustedes que
son las principales
limitantes para el
crecimiento de un
negocio?**

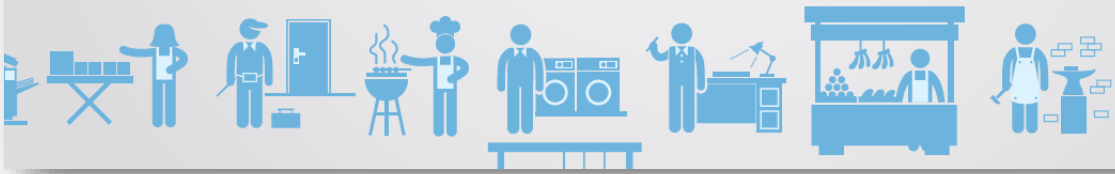


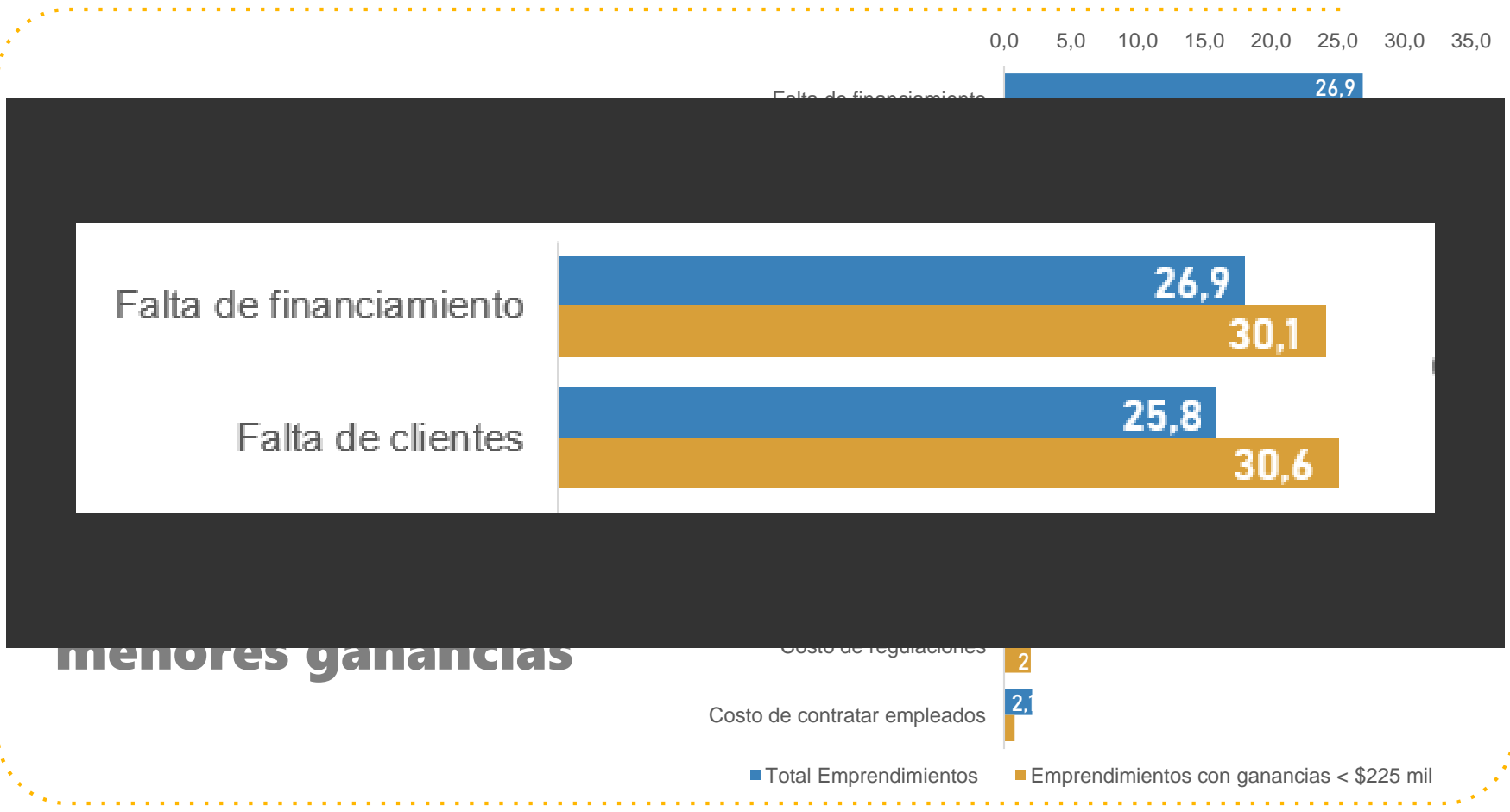


Síntesis de resultados

IV EME 2015

Encuesta de Microemprendimiento





menores ganancias

FUENTE: INE, Cuarta Encuesta de Microemprendimiento, 2015.

Técnicas de Ventas

Qué es?

**Constituyen el cuerpo de métodos
usados en la profesión de ventas**

**Las técnicas de ventas son las
estrategias que tenemos para
persuadir al potencial cliente para que
realice la compra.**

SPIN

AIDA

SNAP

SANDLER

HARVARD

MILLER HEIMAN

SPIN

AIDA

SPIN

Es un método basado en realizar preguntas al cliente para **generar la motivación de compra** mediante cuatro etapas

SPIN

Situación

Problemas

Implicancias

Necesidad

Situación

Son preguntas que permiten reunir datos, información sobre los antecedentes y comprender cabalmente el contexto de la venta

¿Cuántos empleados tiene usted?

¿Cuánto tiempo hace que está usted en este negocio?

¿Cuáles son sus objetivos de negocios?

¿Cuál es su visión del negocio?

¿Qué tipo de equipamiento está usando actualmente?

Problemas

Son preguntas que permiten explorar las dificultades, las insatisfacciones del cliente, sus preocupaciones.

¿Cuáles son las áreas en las que usted considera que tiene dificultades?

¿Qué obstáculos tienen ustedes en esa área?

¿Hace cuánto tiempo se arrastra el problema?

Implicancias

Son preguntas que refieren a las consecuencias o efectos de los problemas del cliente.

¿Por qué es importante para usted resolver esta situación?

¿Cuáles cree que serían las implicaciones de resolver los problemas (costos/tiempo)?

Necesidades de Beneficios

Son preguntas que focalizan la atención del cliente en la solución y no en el problema.

¿Cómo puedo ayudarlo a lograr sus objetivos?

¿De qué modo esta oferta le ayudaría?

¿Cuáles cree usted que serán los beneficios a obtener?

¿Cómo cree usted que mi producto o servicio pueda ayudarlo?

¿Existe alguna otra forma en la que yo pueda ayudarlo?

AIDA

Para que se produzca una venta de un producto o servicio, siempre hemos de **guiar al cliente por estas 4 etapas secuenciales.**

AIDA

Atención

Interés

Deseo

Acción

Atención

En esta primera fase el objetivo es tratar de conseguir **captar la atención del cliente** hacia nuestro producto o servicio.



Interés

Una vez que hemos conseguido captar la atención del consumidor debemos conseguir generar interés en él.



Deseo

Si hemos logrado despertar interés en el cliente, el siguiente paso en el modelo AIDA es **provocar el deseo de compra** del producto.



Acción

Si hemos sido capaces de captar la atención del consumidor, generar interés y provocarle el deseo de compra. En este punto es el momento de conseguir una **acción de compra**.



Casi todas las técnicas de venta presentan los mismos pasos, lo que configura una idea común para poder definir el **proceso de ventas**

Pasos de la venta







Importante!

A photograph of a man in a dark grey suit, light blue shirt, and dark tie, smiling broadly as he shakes hands with another person whose arm is visible on the left. The background is a bright, modern office with large windows. The text 'Técnicas de Cierre' is overlaid in a dark grey box with white text.

Técnicas de Cierre

Cierre Invitacional

Esta técnica consiste en **“invitar” al cliente** a tomar ventaja de los beneficios del producto.



El Cierre Puerco Espín

Esta técnica consiste en **contestar con otra pregunta** cualquier pregunta que realice el comprador al final de la presentación



El Cierre equivocado

En este caso, se trata de cometer una “**equivocación intencionada**”



Método del Plan de Acción

Bajo éste método se le indica al comprador potencial cuál es el **proceso a seguir**



Método de la preferencia

En esta técnica **no se le pregunta al cliente** si desea o no comprar



Método de la alternativa

Se pone al cliente
ante la toma de
alguna **alternativa**



Método de la autorización

Quando se acerca el final de la presentación del producto o servicio, se pide al posible cliente que firme



Método de la orden de compra

el vendedor
formula las
preguntas a la vez
que va rellenando
la orden de compra



Método de cambio de precio

implica que el vendedor informe a su comprador potencial **un posible cambio** en lista de precios



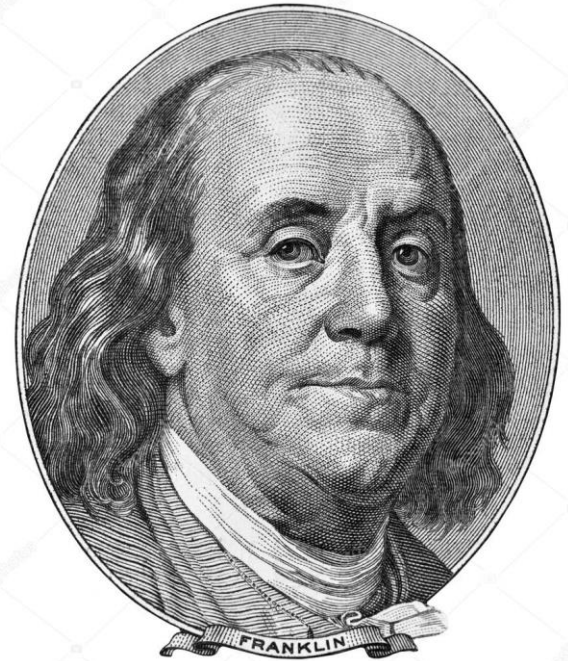
El Cierre de la Máxima Calidad

Una de las objeciones a las que los clientes más se aferran es que **“su producto es muy caro”**



El Cierre de Benjamín Franklin

otra de las frases típicas de los clientes es: “Lo voy a pensar”



Técnica de la venta perdida

Si la venta está a **punto de perderse** puede intentar que el cliente vuelva a describir sus necesidades



Resumen 1ª Parte

La venta NO es un azar

La venta es el resultado de aplicar, métodos, pasos, técnicas

Cada “cliente” es un desafío distinto

Nada de lo anterior sirve si no aplico técnicas de cierre



15
minutos

A CONTINUACIÓN

A person is sitting on a grassy field, looking out over the ocean at sunset. The sky is filled with warm, golden light, and the person's silhouette is visible against the bright background. The text "Revisemos algo antes..." is overlaid on the left side of the image.

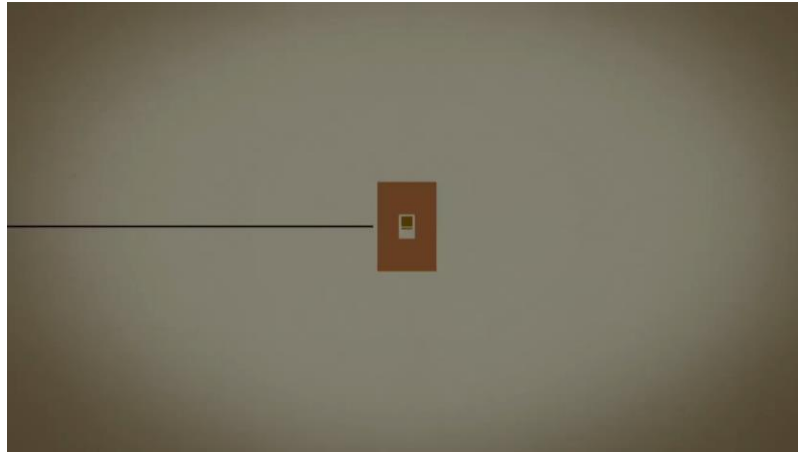
**Revisemos algo
antes...**

Las mujeres concentran emprendimientos de **menores** ganancias. Sólo un **5.9%** de ambos sexos percibe ganancias sobre los **M\$ 2,2 millones**





Cómo será mi relación con el cliente



**Qué compone una
estrategia de
ventas?**

- **Promoción**
- **Canal de Ventas**
- **Productos o Servicios**

- **Promoción**

- **Canal de Ventas**



- **Marketing**

- **Canal de Ventas**

Marketing



Canal de
Ventas

Marketing

Atraer



Hacia dónde?

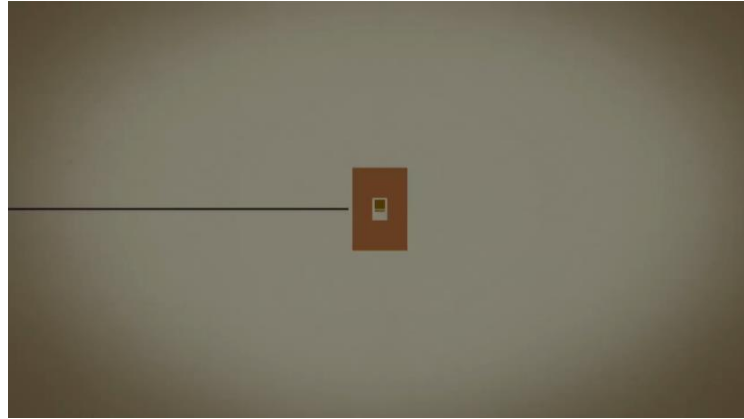
Canales de
Ventas

Canales de
Ventas

ingenico

ePayments

Qué es un canal de ventas?



Entonces un

canal de ventas

es?

**Es el puente que
conecta un producto o
servicio con el cliente
que lo necesita**

Son las **vías utilizadas**
por una empresa para
comercializar sus
productos o servicios

**Qué tipo de
canales existen?**

Cerca de 5448 resultados (0,36segundos)

AdWords

Tienda de Martín

www.productomaravilloso.com/
Producto Maravilloso - Prodcuto - Maravillosos

Tienda de Federico

www.productomaravilloso.com/
Producto Maravilloso - Prodcuto - Maravillosos



online



face



OFERTA!



offline



SALE!



CLINCI

NO ES ON V/S OFF





Canal offline



Activos

Call center out

Puerta a puerta

Grupal

Pasivos

Local comercial

Punto de venta

Tienda

Sala de ventas

Call center in



AliExpress Shopping App - Coupon For New User

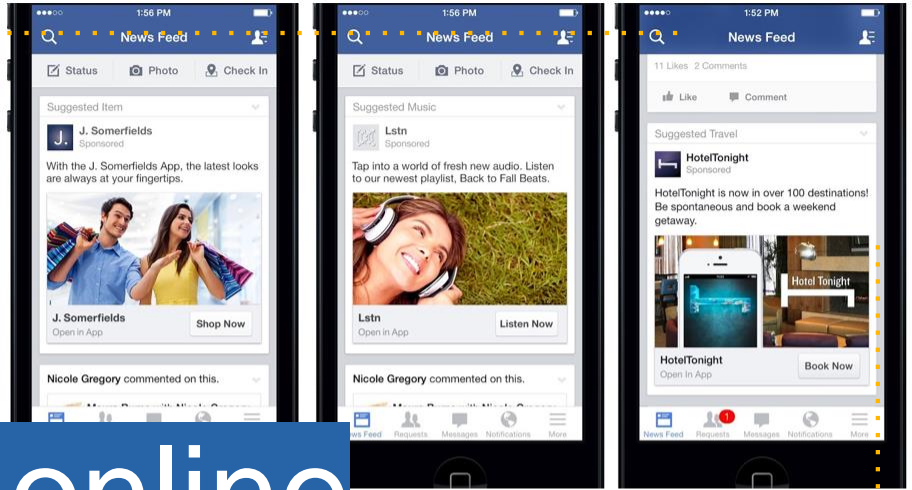


Alibaba Mobile

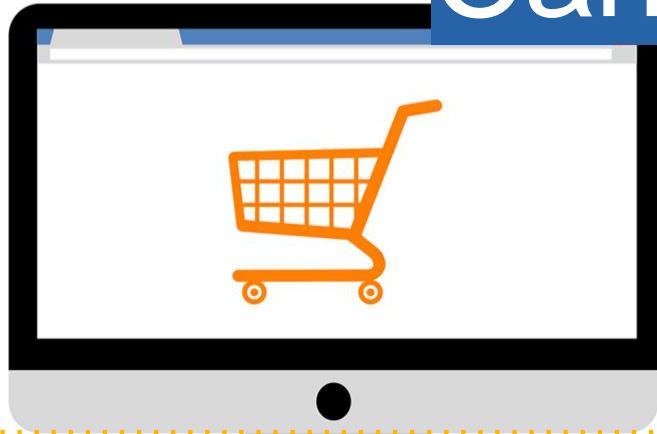
Parental guidance

UNINSTALL

OPEN



Canal online



Activos

Facebook

Instagram

Youtube

Linked in

Email

Pasivos

Sitio web

Tienda online

Cerca de 5448 resultados (0,36segundos)

Tienda de Martín

www.productomaravilloso.com/
Producto Maravilloso - Prodcuto -
Maravillosos

Tienda de Federico

www.productomaravilloso.com/
Producto Maravilloso - Prodcuto -
Maravillosos

online

offline



SALE!

CLINCI

Cerca de 5448 resultados (0,36segundos)

AdWords

OFERTA!

Tienda de Martín

www.productomaravilloso.com/
Producto Maravilloso - Prodcuto - Maravillosos

Tienda de Federico

www.productomaravilloso.com/
Producto Maravilloso - Prodcuto - Maravillosos



online



offline



SALE!

CLINCI

**Veamos algunos
canales offline**



VENDEDORES



YO DOMINGOS

GRATIS

GRATIS

GRATIS

GRATIS

GRATIS

GRATIS

GRATIS

GRATIS

GRATIS

GRATIS

FERRETERIA

4709-7741



4402

MAT.
HERRAJES
HERRAMIENTAS

MENSULAS

MEMBRANAS

HERRAJES
HERRAMIENTAS

HERRAJES
HERRAMIENTAS



TIENDA

gam



MAQUINARIA

HERRAMIENTAS

ALQUILER

ALQUILER DE
HERRAMIENTAS



CHOLLO'S SHOP











UNA CARRERA PARA QUE ELLA TENGA UNA CARRERA.

FUNDACION ETICORP

5K
FUNDACION ETICORP
UNA CARRERA PARA QUE
ELLA TENGA UNA CARRERA.
INSCRIPCIONES VA
22 ABR 2012

FUNDACION ETICORP





**Y algunos
creativos.....**

Die kleine Gesellschaft



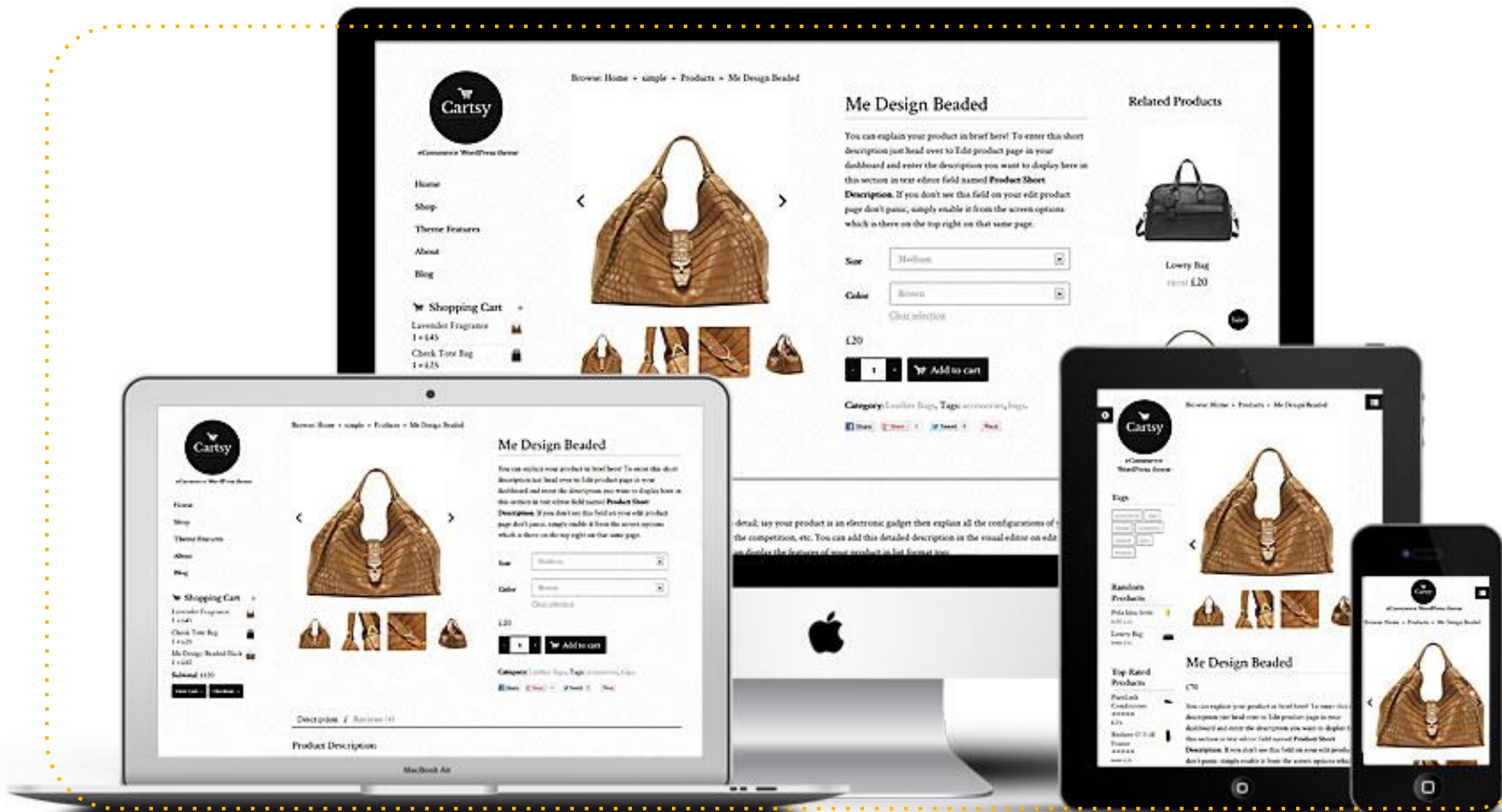
**Veamos algunos
canales online**

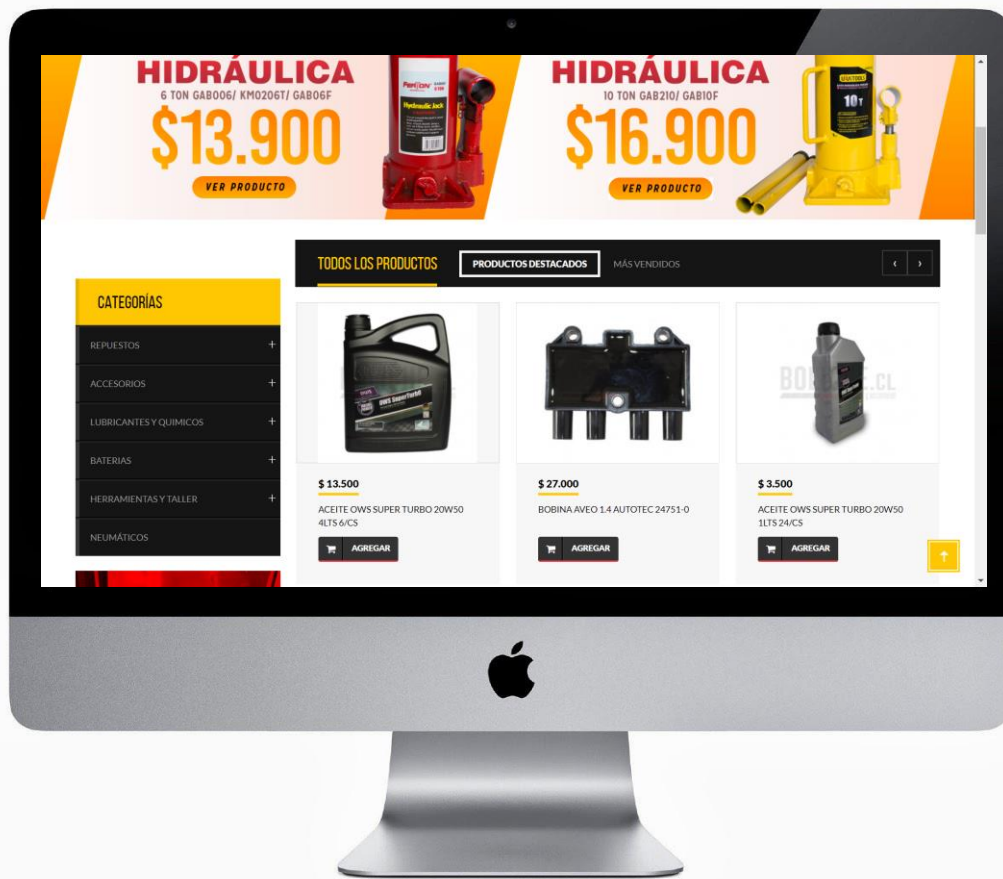
**LA
GRAN
PREGUNTA**













Grupos

Compra

Venta

Colecciones

+ Vender algo

Filtrar por

Restablecer

Precio

Min. a Máx.

Muestra solo las publicaciones gratuitas

Ubicación

Rancagua (Libertador G)

En un radio de 10 kil...

Comprar por categoría

Todas las categorías de Marketplace

Casa y jardín

Vivienda

Entretenimiento

Ropa y accesorios

Busca "chair"

Marketplace

Sugerencias destacadas

Rancagua, Libertador Gral. Bernardo O'Higgins - 10 kilómetros



25 000 000 \$

Vendo casa

hace un día · Olivar, Libertador Gral. ...



110 \$

Notebook

hace 59 minutos · Rancagua, Liberta...



30 000 \$

TRANSFORMA TU TV NORMAL ...

hace más de una semana · Rancagu...



108 000 \$

IPHONE 6 (por no uso)

hace 4 días · Rancagua, Libertador G...





VitaNurse
Hospitalización
Domiciliaria Sexta
Región

@hospitalizaciondomiciliaria.cl

Inicio

Servicios

Opiniones

Fotos

Vídeos

Publicaciones

Información

Comunidad

Información y anuncios

Crear una página



Página (fanpage)

Me gusta

Seguir

Recomendar



Más información

Enviar mensaje

Escribe una publicación.



Escribe una publicación...



Foto/vídeo



Etiquetar a a...



Registrar visita



Servicios



Psicólogo a domicilio.

Se ofrece este servicio a familiares responsable del paciente, con el f...

Medicina y salud en Santa Cruz (Chile)

5,0 ★★★★★

Comunidad

Ver todo

Invita a tus amigos a indicar que les gusta esta página

A 122 personas les gusta esto

126 personas siguen esto

A Empren Dedores Ranca Gua le gusta esto o ha registrado una visita

Chat (55)





COMPRA Y VENTA RANCAGUA

Grupo cerrado

Información

Conversación

Miembros

Eventos

Vídeos

Fotos

Archivos

Recomendaciones

Buscar en este grupo



Tus grupos

Convierte Más... + de 20

Somos Nu Skin + de 20

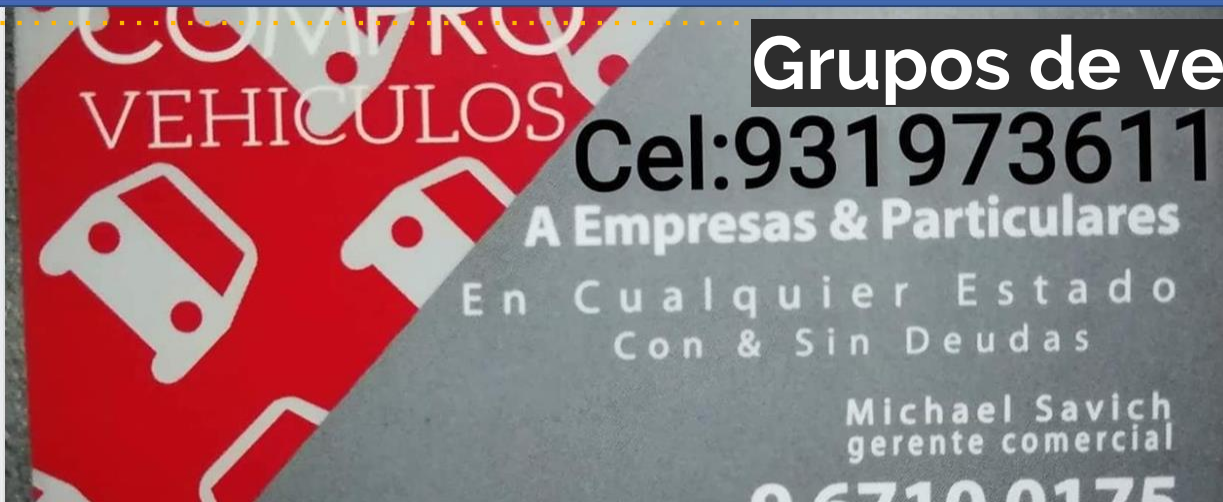
Tiempo de Clásicos 6

Flashback Fm Tú

Emprendedores se... 3

Compra y Vent... + de 20

COMPRA Y VE... + de 20



Grupos de ventas

Cel:931973611

A Empresas & Particulares

En Cualquier Estado Con & Sin Deudas

Michael Savich
gerente comercial

Eres miembro

Notificaciones

Compartir

Más

Escribir public...

Foto/video

Vídeo en directo

Más



Escribe algo...

Foto/video

Encuentro

Vídeo en grupo



PUBLICACIÓN FIJADA



Max Valenzuela González

Administrador · 24 de julio a las 13:39

Hola buenas con permiso Compro toda clase de vehiculos a empresas y a particulares CON O SIN DEUDA con la mejor oferta del Internet Me manda

AÑADIR MIEMBROS

+ Introducir nombre o dirección de correo electrónico

MIEMBROS

79 038 miembros



MIEMBROS SUGERIDOS

Ocultar

Amigos



Tatiana Muñoz

Añadir miembro



Soledad Contreras Acuña

Añadir miembro



Hugo Patricio Castro

Chat (55)





Perfiles

Ventas Las Cabras

Tienda Online



os De Belleza y Salud
os de Deportes y Fitness
os p...
os Electrónicas
op

Ventas Las Cabras
Y MAS... !!!!

Añadir a mis amigos

Mensaje

Biografía

Información

Amigos

Fotos

Más ▾

¿CONOCES A VENTAS?

Para ver lo que comparte con sus amigos, envíale una solicitud de amistad.

Añadir a mis amigos

Presentación

- Autónomo
- Estudió en Inacap Rancagua
- Vive en Las Cabras
- De Las Cabras



Cata Contreras ▸ Ventas Las Cabras

8 de mayo ·

Llegaron corderitos con gorro y pompom talla estándar están disponibles para las chicas que me encargaron comunicarse por interno



Fotos

Chat (58)





Buscar



ignaciavaldestienda

Siguiendo



Instagram

282 publicaciones

2,895 seguidores

747 seguidos

IGNACIA VALDÉS

IGNACIA VALDÉS

“Nace para identificar a las mujeres amantes de la moda y la vanguardia”

CONSTRUYENDO IDENTIDADES.

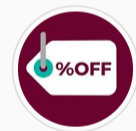
BY: @ignivaldes

www.ignaciavaldes.cl

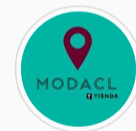
miky_pinto sigue a este usuario



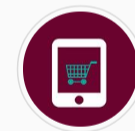
STORE



OFF



MODACL



E COMMER...

PUBLICACIONES

ETIQUETADAS





Búsqueda



Inicio



Mi red



Empleos



Mensajes



Notificaciones



Yo



Productos

Abónate gratis a Premium

Flotas Mitsubishi Gracia - Los mejores precios, financiamiento y servicio técnico galardonado Anuncio ...

LinkedIn

Anuncio ...



12 ejemplos de innovación en selección de personal

Descargar

Otros perfiles vistos



Nataly Lopez R. · 2º

Coordinadora de Gestión y Procesos en Seek and Match Head Hunter



Jorge Deantas · 2º

Co-Fundador de FASTÍP Y RH CONSULTORES



Hernan Varela Guerra · 3er

INGENIERO EN TRANSPORTE Y TRÁNSITO en AMBITRANS INGENIEROS CONSULTORES LIMITADA



Victor

Mensajes



95



OTC CONSULTORES · 1er

EMPRESA en OTC CONSULTORES

Providencia, Región Metropolitana de Santiago, Chile

Enviar mensaje

Más...



OTC CONSULTORES



Ver información de contacto



Ver contactos (más de 500)

www.otc.cl SITIO WEB ACTUALIZADO ¡!

Datos destacados



Atraiga a conductores a su negocio con la aplicación de navegación comunitaria más grande del mundo.

Anúnciate en Waze





Tweets
16,5 mil

Siguiendo
9.358

Seguidores
20,6 mil

Me gusta
7.491

Seguir

Pastelerías El Globo

@ElGloboOficial

Síguenos para mantenerte informado sobre nuestros productos y compartir tus mejores momentos.

México

<http://www.elglobo.com.mx>

Se unió en noviembre de 2010

Twitrear a

Mensaje

5.768 fotos y videos



Tweets Tweets y respuestas Multimedia



Pastelerías El Globo @ElGloboOficial · 27 jul.

¿Quién es el/la afortunado/a? #MerecesUnPastel



A quién seguir · Actualizar · Ver todos



Bimbo México @Bimbo... ×

Seguir



Starbucks México @Sta... ×

Seguir



Kalimba @KalimbaMX ×

Seguir

Encuentra a personas que conoces

Tendencias: Concepción · Cambiar

Chile
94,3 mil Tweets

#VamosColoColo

#VamosTemuco
@latercera y @ElDeportivoLT están twitteando



multihogar

Youtube

Contigo en todas



Multihogar

9 suscriptores

SUSCRIBIRSE 9



INICIO

Videos subidos

REPRODUCIR TODO



Multihogar día de la mamá 2016

173 visualizaciones •
Hace 2 años



Multiquidación Primavera Verano 2016

42 visualizaciones •
Hace 2 años



Spot Ciclón de Millones 2015

60 visualizaciones •
Hace 2 años



Spot Aniversario 2015

84 visualizaciones •
Hace 2 años



Spot aniversario 2014

63 visualizaciones •
Hace 2 años

**¿Alguno de
Ustedes
Tiene?**



**¿Alguno de
Ustedes
Tiene?**



Cerca de 5448 resultados (0,36segundos)

Tienda de Martín

www.productomaravilloso.com/
Producto Maravilloso - Prodcuto -
Maravillosos

Tienda de Federico

www.productomaravilloso.com/
Producto Maravilloso - Prodcuto -
Maravillosos



online



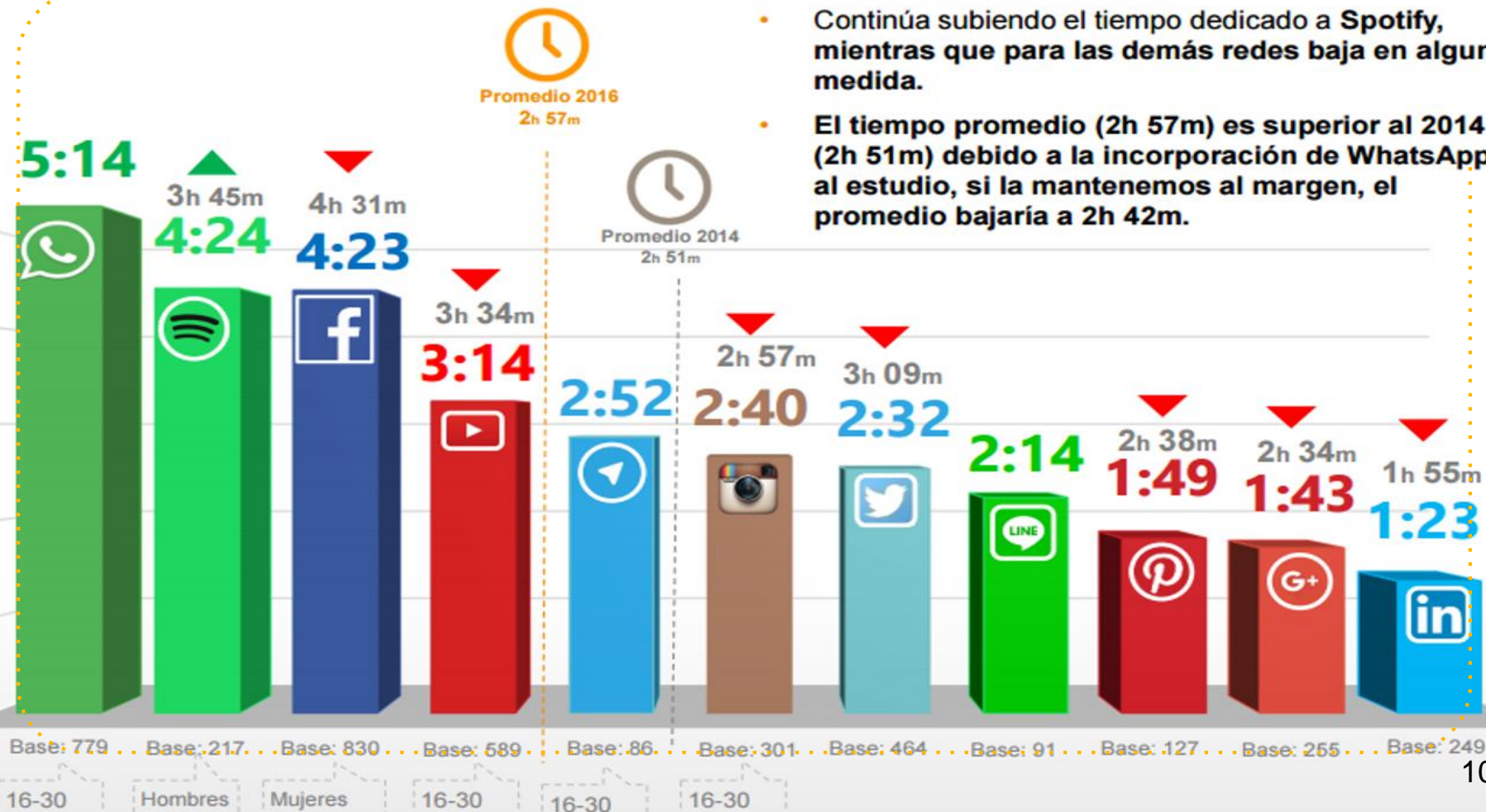
offline

13

10

23

**¿Cuántos usas
actualmente?**

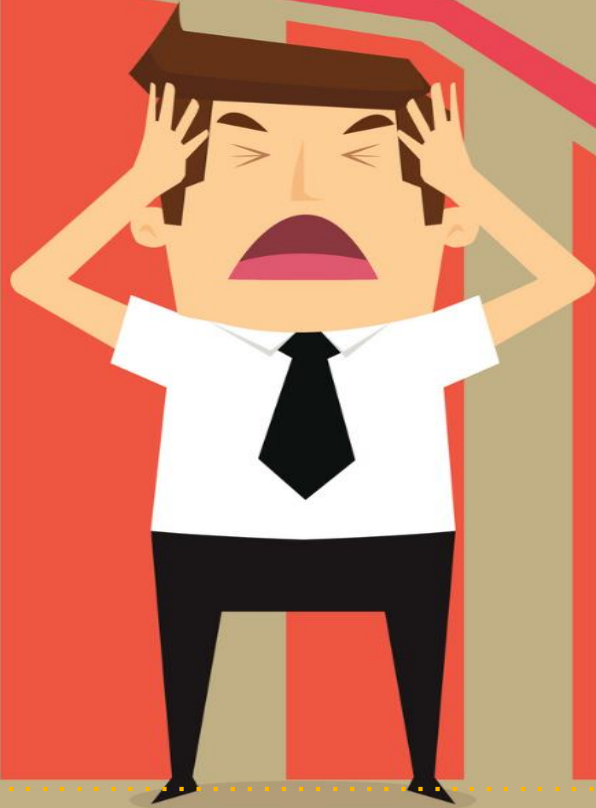


- **WhatsApp** lidera en frecuencia, seguido de **Spotify** y **Facebook**.

- Continúa subiendo el tiempo dedicado a **Spotify**, mientras que para las demás redes baja en alguna medida.

- El tiempo promedio (2h 57m) es superior al 2014 (2h 51m) debido a la incorporación de WhatsApp al estudio, si la mantenemos al margen, el promedio bajaría a 2h 42m.


¿Te has sentido
así al ver tus
ventas?



Cómo armar un canal de ventas

An illustration of a person sitting at a desk, viewed from behind. The person has their arms raised in a celebratory gesture. The desk is cluttered with books, a pen holder, and a computer monitor. Numerous dollar bills are shown falling or floating in the air around the person, symbolizing success or revenue. The background is a solid teal color with a dashed yellow border.

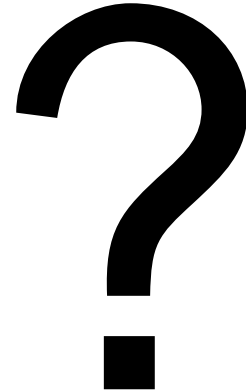
- Cómo lo harías?



Veamos cómo armar una estrategia de canal

Marketing

Canal de Ventas



100 mts

1-2 Km

15 Km

50 Km

+100 Km



Datos de mis clientes ?





Base de Clientes



**Registren sus
clientes**

Flujo de la compra

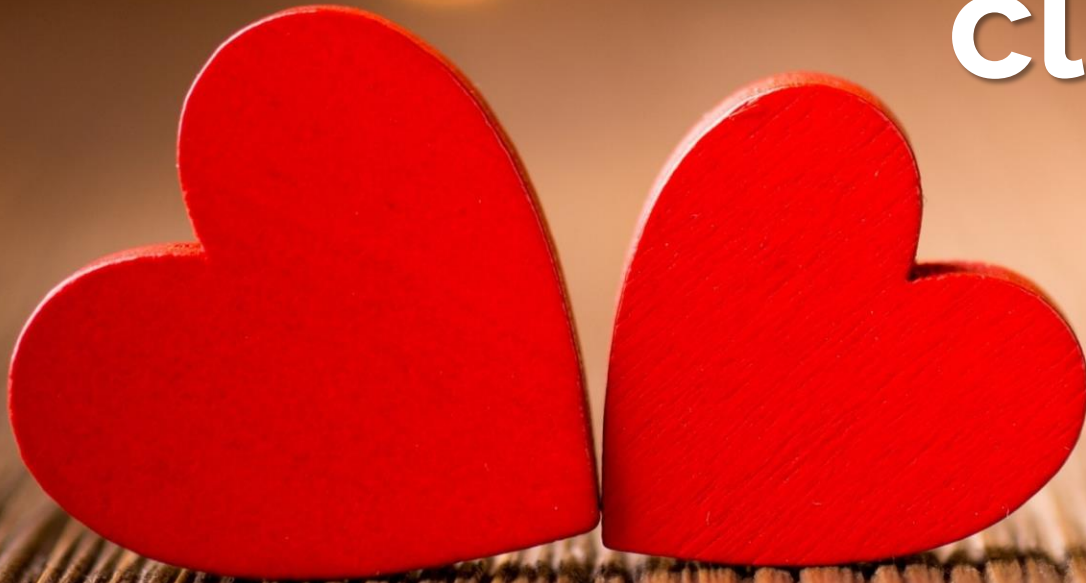






- *Y no olviden nunca a su cliente*

**Amen a sus
clientes**





Generen buenas
emociones





Qué canal
y estrategia
elegir?

Gracias