



El Proceso de Ventas

Memorias del curso.



En nuestra labor como Agentes profesionales, **es necesario seguir una metodología de ventas**, esto nos ayudará a ser disciplinados y lograr mejores resultados, basado en las mejores prácticas.

Este curso te permitirá tomar acciones productivas que te fortalecerán en tu trabajo diario.

“El proceso de ventas en el plan comercial es uno de los aspectos más determinantes a la hora de conseguir el éxito en tu gestión.”

Paso 1
Prospección

Paso 2
Concertación de
Citas

Paso 3
Acercamiento para
recopilar información

Paso 4
Preparar y presentar
la solución

Paso 5
Cerrar la venta

Paso 6
Servicio Post- Venta



Paso 1

Prospección

Fuente de posibles clientes

- Clientes Actuales.
 - Recuperación de clientes antiguos.
 - Amigos, conocidos, vecinos, eventos sociales.
 - Tu propia empresa, empleados de nuevo ingreso, ascensos, etc.
 - Directorios, registros, listados, etc.
 - Observación Personal.
 - Ferias.
 - Encuestas.
 - Creatividad.
 - Organizaciones Sociales, LinkedIn, Instagram, Facebook, etc.
-

Paso 2

Concertación de citas

El objetivo de la llamada es que el cliente quiera vernos.

- Fija una hora diaria o periódica
 - Realiza tantas llamadas como te sea posible
 - Las llamadas deben ser cortas
 - Ten preparada una lista de nombres
 - Debes ser organizado
-

Paso 3

Acercamiento para recopilar información

El objetivo del primer contacto, es conocer al prospecto, generar confianza y credibilidad para obtener información relevante.

- 1.- Romper el hielo y agradecer
 - 2.- Objetivo de la reunión
 - 3.- Presentarte
 - 4.- Presentar a Skandia
 - 5.- Tomar nota de las necesidades
-

Paso 4

Preparar la solución

-
- Preguntas adecuadas
 - Identificación de necesidades
 - Conocimiento de soluciones
 - Identificación de beneficios
 - Conexión emocional
-

Paso 5

Cerrar la venta

“El prospecto te revelará el momento indicado para hacer la pregunta de cierre; en ese momento se convierte en TU CLIENTE”

Es importante entender y anticipar todas las posibles objeciones, las objeciones nos dan retroalimentación, nos dan la clave para el cierre de ventas.

Sea cual sea la técnica que utilices, ten siempre en mente que los prospectos son personas y hay que convencerlos con argumentos lógicos, pero también necesitan el toque emocional para ayudarles a tomar la decisión.

Paso 6

Servicio Post-venta

-
- Entrega de la póliza o contrato (opcional)
 - Entrega del Estado de Cuenta
 - Cambios a la póliza
 - Llamarle el día de su cumpleaños
 - Mensaje de Navidad y Año Nuevo
 - Seguimiento y avisos sobre sus cobros

No olvides pedir Referidos en la cita de post -venta!!!

Como verás este proceso te conduce con orden por la serie de pasos que debes seguir para lograr ventas efectivas.

Te deseamos mucho éxito y ¡muchas ventas!

Saady Cruz Cortés

