



**Título documento**  
**Aprende a Vender**

**Nombre del autor**  
**Magnolia Piñeros**  
**Adriana Montenegro**

**Tipo de documento**  
**Consejos prácticos**

**Fecha**  
**2013**

## **PRINCIPALES ELEMENTOS PARA REALIZAR UNA VENTA EXITOSA**

- Prepare técnicamente la venta
- Prepare las condiciones de la venta: tiempo, los equipos que requiere, y los participantes.
- Realice presentaciones de forma estructurada.
- Utilice elementos de cierre de acuerdo con la situación.
- Realice una buena despedida, independientemente del logro del objetivo.
- Analice la venta.

## **PRINCIPALES COMPONENTES DE UNA PRESENTACIÓN EXITOSA**

- Resuma la situación o la razón de su visita y las necesidades que sustentan su producto / servicio / proyecto. El tono de la voz debe ser normal.
- Exprese la idea (Suba la voz).
- Presente cómo funciona (Voz normal).
- Establezca los beneficios (Suba el tono de voz y bajarla al final).
- Sugiera un cierre (Suba el tono de voz).

En el momento de su presentación, usted debe el expositor debe estar motivado por su producto/servicio o proyecto. Esta debe ser dinámica, facilitar la interacción con el auditorio, sencilla y de fácil comprensión.

Posterior a la preparación de la presentación, es necesario resumirla, medir el tiempo y establecer posibles preguntas. Por lo general son sólo 15 minutos los que un auditorio presta el 100% de atención a una exposición.

Cuando inicie la presentación respire profundo antes de comenzar, controle la ansiedad, no sea demasiado entusiasta, y trate de involucrarse con el público. No olvide saludar e iniciar una primera aproximación con una frase positiva.

## **INDICIOS DEL MOMENTO ADECUADO PARA EL CIERRE DE UNA VENTA**

- Inician comentarios positivos por parte del comprador.
- No se presentan más objeciones y se inician preguntas como precio, descuentos, servicios postventa, garantías, entre otros.



- Inicia la manipulación del producto o hace preguntas específicas sobre éste como diferencias y ventajas frente a otros.
- Comenta que otra persona debe ser consultada o que tiene que asistir para tomar una decisión definitiva.