



## Cómo potenciar tus conversaciones de ventas

**Objetivo:** lograr que el cliente potencial comprenda que estás ahí para ayudarlo y no solo para cerrar una venta.



### Pasos para potenciar conversaciones de ventas



#### RECOPILAR INFORMACIÓN QUE DAR A TUS CLIENTES

Tres datos sobre problemas concretos con los que estén lidiando tus clientes.

Básate en datos extraídos de encuestas o estudios del sector. Así no solo captarás la atención del cliente, sino que te verá como alguien experto desde el principio.



#### DESARROLLA PREGUNTAS BASADAS EN TUS DATOS

Escribe de tres a cuatro preguntas para cada uno de tus datos. Tendrás alrededor de diez preguntas para originar una conversación y no un interrogatorio.



#### IDENTIFICA LA INVASIÓN DE LOS INCONVENIENTES EN LA ORGANIZACIÓN DEL CLIENTE

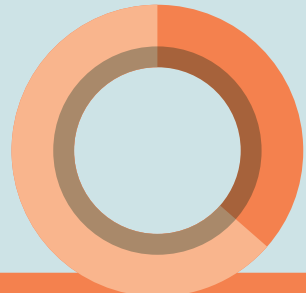
- Estudia al sector.
- Hazte experto en el mercado vertical.
- Comprende las necesidades del comprador.

### Considera las 4 “I” con el cliente para la formulación de preguntas:



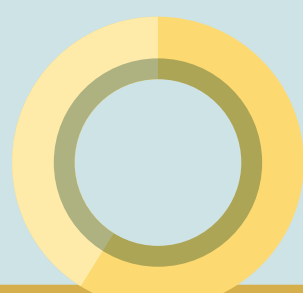
#### Inconveniente

Describir un problema que debería considerar el cliente, relacionándolo con tu información.



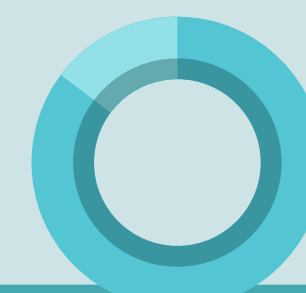
#### Impacto

Personalizar y cuantificar, hablar en términos monetarios.



#### Invasión

Ayudar a descubrir el impacto que tiene una decisión en la organización.



#### Iceberg

El motivo es que existe una barrera para que el cliente tome una decisión.

Tres categorías principales:

- 1. Conocimiento**  
Falta de conocimiento y conocimiento confuso.
- 2. Tiempo**  
Los inconvenientes con prioridad baja.
- 3. Recursos**  
Dinero y personas.

### Último paso – Recapitulación

- **Resaltar los aspectos que se han visto**
    - Compara los datos con su experiencia personal.
    - Evalúa el impacto monetario de no hacer nada.
  - **Conseguir un acuerdo**
- \*\* No olvides cuidar tu tono en la conversación.**



Interlocutor con más respuestas	Interlocutor con resultados negativos
Tono comprensivo	Tono brusco
Interés sincero	Poco sincero
Dar confianza	Motivos ocultos