

MÓDULO 1

Principios y Proceso de la Venta Consultiva



En este módulo aprenderás...

1. **Qué es** la venta consultiva.
2. **Las diferencias** entre la venta tradicional y la venta consultiva.
3. **El proceso y las etapas** de la venta consultiva.
4. **Los principios** de la venta consultiva.
5. **Las ventajas** de la venta consultiva.

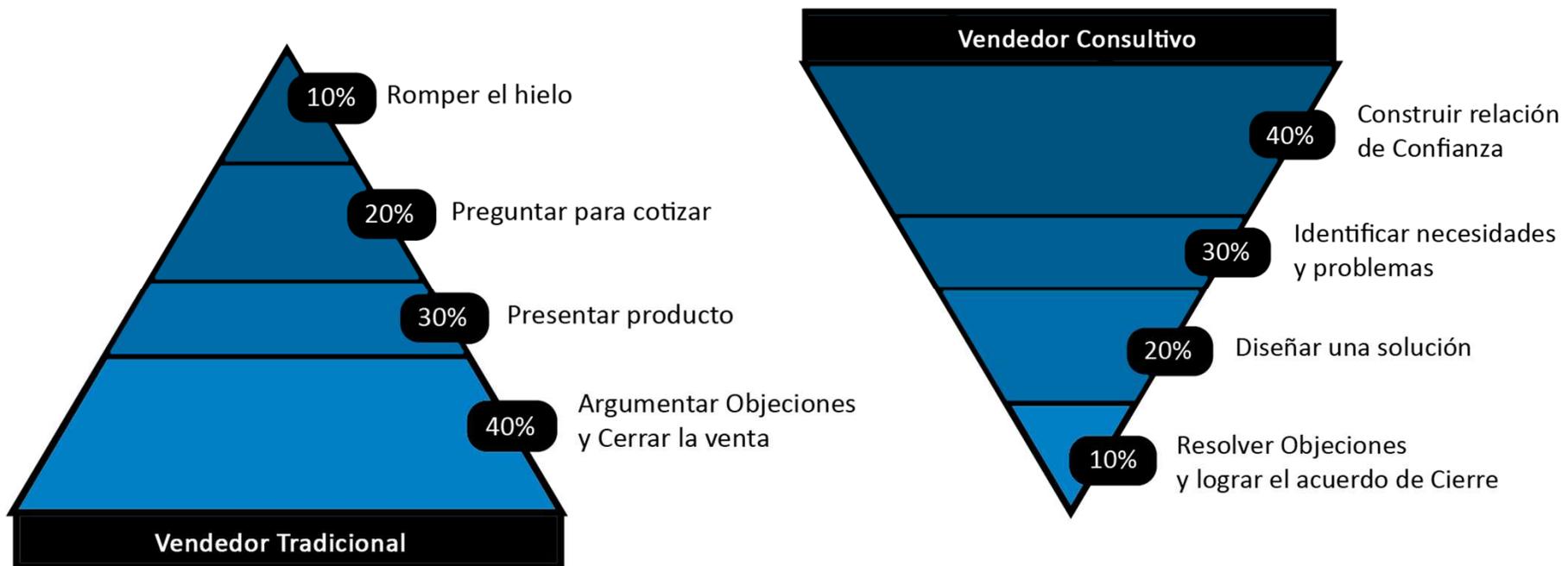
▶ ¿Qué es la venta consultiva?

- **Es una metodología** para que el vendedor actúe como asesor del cliente.
- **Incluye técnicas y herramientas** para desarrollar el proceso de venta coordinado con el proceso de compra del cliente.
- **Estrategia** que se **enfoca en el cliente**, no en el producto.

▶ **En vendedor consultivo...**

- **Es un experto** en su producto, servicio o soluciones.
- **Escucha y entiende las necesidades del cliente** antes de hablar de sus productos.
- **Realiza un diagnóstico** para fundamentar su propuesta.
- **Busca conjuntamente la solución** más adecuada.
- Brinda **asesoría y garantías de resultados**.

Venta Consultiva vs Venta Tradicional



La venta consultiva es para empresas que...

1. Su proceso de ventas **es complejo, técnico y largo**.
2. **Intervienen varios actores** de parte del cliente y del proveedor.
3. Quieren lograr **relaciones de largo plazo** con los clientes.
4. La decisión de compra **implica riesgos altos por el valor del producto o solución**.

PROCESO DE VENTA CONSULTIVA



1. Prospeccionar



2. Descubrir Necesidades



3. Personalizar



4. Presentar Propuesta



5. Cerrar



6. Entregar

Actividades Clave

- Redes sociales
- Publicidad Web
- Puntos de venta
- Referidos
- LinkedIn

- Identificar Necesidades y Expectativas
- Calificar la oportunidad

- Acordar con el prospecto el tipo de propuesta.
- Personalizar propuesta para el proyecto

- Presentar la propuesta.
- Responder preguntas y objeciones.
- Establecer los siguientes pasos

- Seguimiento para el cierre.
- Negociar.
- Aprobación verbal

- Confirma que la solución funciona y que el cliente está satisfecho con la entrega.

Evidencias en CRM

- Llamada, e-mail, WhatsApp.
- Visita punto de venta
- Registro en CRM con datos demográficos

- Registro de necesidades y expectativas.
- E-mail de Validación

- Acepta presentación de propuesta.
- Registro en CRM de Fecha de presentación

- Registro de comentarios sobre la propuesta.
- Seguimiento en CRM

- Cierre administrativo con contrato, orden de compra o factura

- Inicia acciones de posventa para confirmar satisfacción del cliente.
- Ofrecer contenido de valor y otros productos y servicios.

Porcentajes de Avance

20%

30%

50%

60%

80%

100%

PROCESO DE VENTA CONSULTIVA **DIGITAL**



1. Prospeccionar



2. Descubrir Necesidades



3. Personalizar



4. Presentar Propuesta



5. Cerrar



6. Entregar

Tecnología para realizar el proceso

- Redes sociales
- Publicidad Web
- Sitio Web
- LinkedIn

- Llamada
- Video llamada
- Reunión virtual

- SW Cotizador
- Formatos digitales
- Propuesta Web

- Llamada
- Video llamada
- Reunión virtual
- Propuesta en video

- Por e-mail y WhatsApp,
- Teléfono
- Video llamada
- Reunión virtual
- Contrato digital

- Encuesta web

Software CRM

- Llamada, e-mail, WhatsApp.
- Visita punto de venta
- Registro en CRM con datos demográficos

- Registro de necesidades y expectativas.
- E-mail de Validación

- Acepta presentación de propuesta.
- Registro en CRM de Fecha de presentación

- Registro de comentarios sobre la propuesta.
- Seguimiento en CRM

- Cierre administrativo con contrato, orden de compra o factura

- Inicia acciones de posventa para confirmar satisfacción del cliente.
- Ofrecer contenido de valor y otros productos y servicios.

Porcentajes de Avance

20%

30%

50%

60%

80%

100%

5 principios de la Venta Consultiva

1. **Dejar de pensar y actuar como vendedor** tradicional.
2. Demostrar **honestidad, integridad y capacidad** como asesor.
3. **Escuchar** intensamente.
4. **Controlar el proceso** no al cliente.
5. **Resultar indispensable.**

Ventajas de la Venta Consultiva

1. **Cientes más satisfechos**, más fieles.
2. **Mayor credibilidad**, confianza y respeto al vendedor.
3. **Más referidos** y recomendaciones positivas.
4. **Mayor utilidad**, menos objeciones por precio.
5. **Mayor diferenciación** con la competencia.



TÉCNICAS DE VENTA CONSULTIVA

"Nuevas habilidades para la venta digital"



Instructora: Martha Olga Pinales Ruvalcaba

mpinales@asesoriacreativa.com

<https://www.linkedin.com/in/martha-olga-pinales/>

Contenido de Asesoría Creativa en Ventas, S.C.

www.asesoriacreativa.com