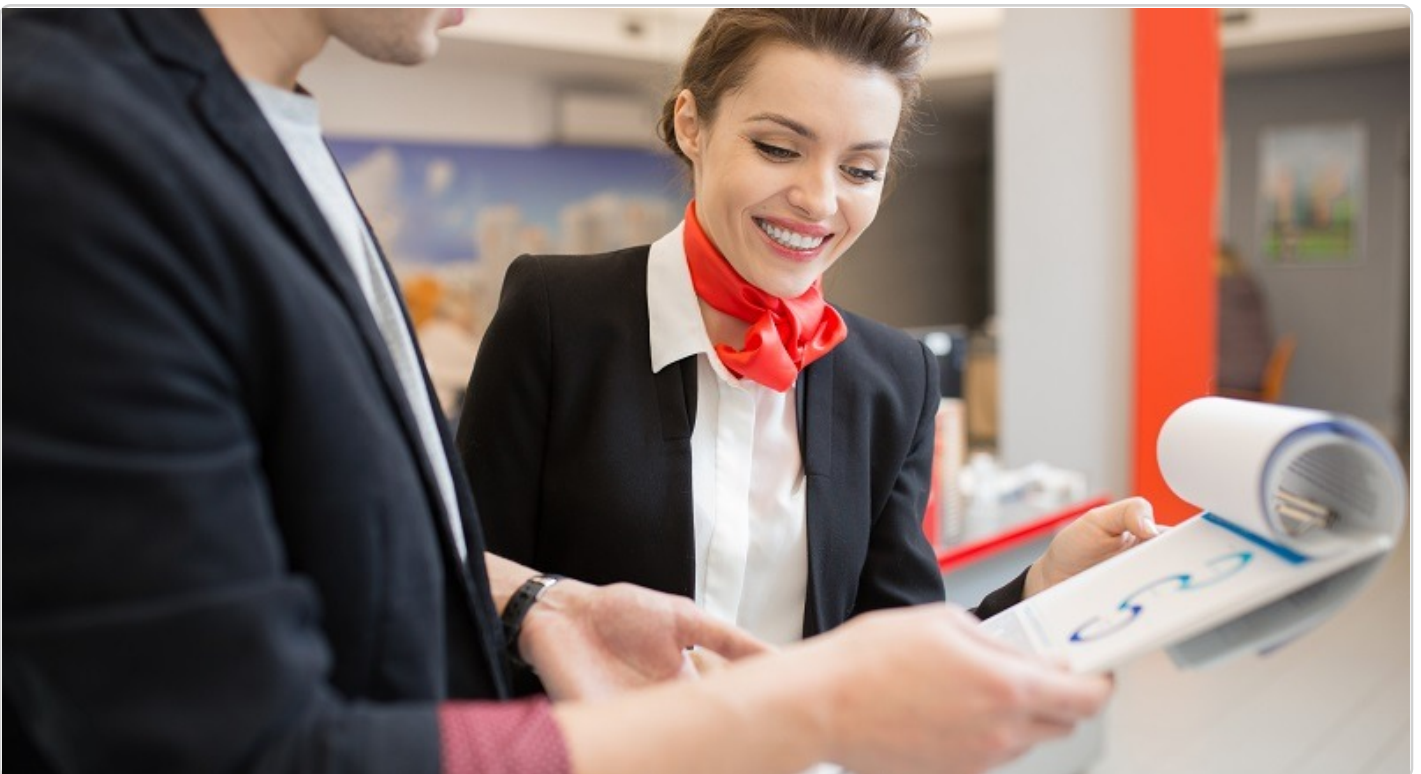




1. Negociación y cierre de ventas

Reunión comercial orientada a alcanzar acuerdos, resolver objeciones y avanzar hacia un cierre de venta mediante una comunicación clara y profesional.



2. Presentación de resultados al cliente

Explicación de información comercial y resultados de ventas mediante recursos visuales, reforzando la capacidad de argumentar y comunicar valor.



3. Prospección y detección de necesidades

Entrevista con un potencial cliente para escuchar, formular preguntas, identificar necesidades y construir una propuesta comercial adecuada.



4. Atención al cliente y experiencia de compra

Interacción directa con el comprador en un entorno comercial, donde la empatía, la buena disposición y el trato profesional fortalecen la relación.



5. Acuerdo comercial y cierre

El apretón de manos representa el cierre de una negociación y la importancia de generar confianza, seguridad y compromiso entre vendedor y cliente.



6. Proceso de venta consultiva

Reunión en la que el vendedor presenta alternativas y guía al cliente en la toma de decisiones, aplicando conocimientos del producto y técnicas de comunicación.



7. Argumentación y presentación de productos

Presentación apoyada en herramientas digitales para explicar características, beneficios y opciones, adaptando el mensaje al perfil y necesidades del cliente.



8. Seguimiento y servicio posventa

Contacto posterior a la venta para acompañar al cliente, resolver consultas y sostener una relación comercial que favorezca la fidelización.



9. Planeación y análisis de ventas

Equipo comercial revisando indicadores, mercados y resultados para planificar objetivos, evaluar oportunidades y definir estrategias de venta.



10. Comunicación telefónica con clientes

Llamada comercial profesional para presentar propuestas, realizar seguimiento, registrar información y mantener una comunicación efectiva durante el proceso de ventas.