

LA ENTREVISTA DE VENTAS

Rompimiento de Hielo y
Posicionamiento



Objetivo General



Al finalizar el tema, el Agente de Seguros reconocerá la importancia que tiene:

- El rompimiento de hielo para colocar al prospecto en una actitud receptiva
- El posicionamiento para empezar a generar confianza.



Temario



1. Introducción. La Entrevista de Ventas.
2. Aspectos a considerar previo a la Entrevista.
3. Rompimiento de Hielo.
4. Posicionamiento
 - a. Tomar Lugar
 - b. Venderse a uno mismo
 - c. Vender a Quálitas
5. Conclusiones.



Introducción. La Entrevista de Ventas



La entrevista de ventas tiene como finalidad concretar la venta.

Para lograr lo anterior debemos seguir una serie de pasos:

- Romper el Hielo y Posicionarnos
- Detectar Necesidades
- Presentar la Solución
- Manejar Objeciones y cerrar

En este curso nos concentraremos en el primer punto, el cual nos permitirá ganarnos la confianza del cliente y creará un ambiente propicio para la venta.



Aspectos a considerar previo a la Entrevista



- Se puntual.
- Convéncete de que vale la pena reunirse contigo.
- Proyecta una imagen impecable: se profesional, muestra aplomo, convicción, preparación, viste adecuadamente, demuestra buenos modales y cortesía.
- Demuestra una buena disposición: *(El prospecto no está deseoso de tocar nuestro tema...nosotros sí).*
- Recuerda el nombre y el título.
- Transmite confianza y entusiasmo.
- Todo prospecto lleva puesto el letrero **HSI**



Aspectos a considerar previo a la Entrevista



Preparar material (orden, disponible y en buen estado):

- Tarjetas de Presentación.
- Solicitud.
- Solicitud de cargo a tarjeta de crédito.
- Condiciones generales.
- Folletos.
- Celular con crédito y pila suficiente.
- Pluma.
- Hojas blancas.
- Etc.



Rompimiento de Hielo

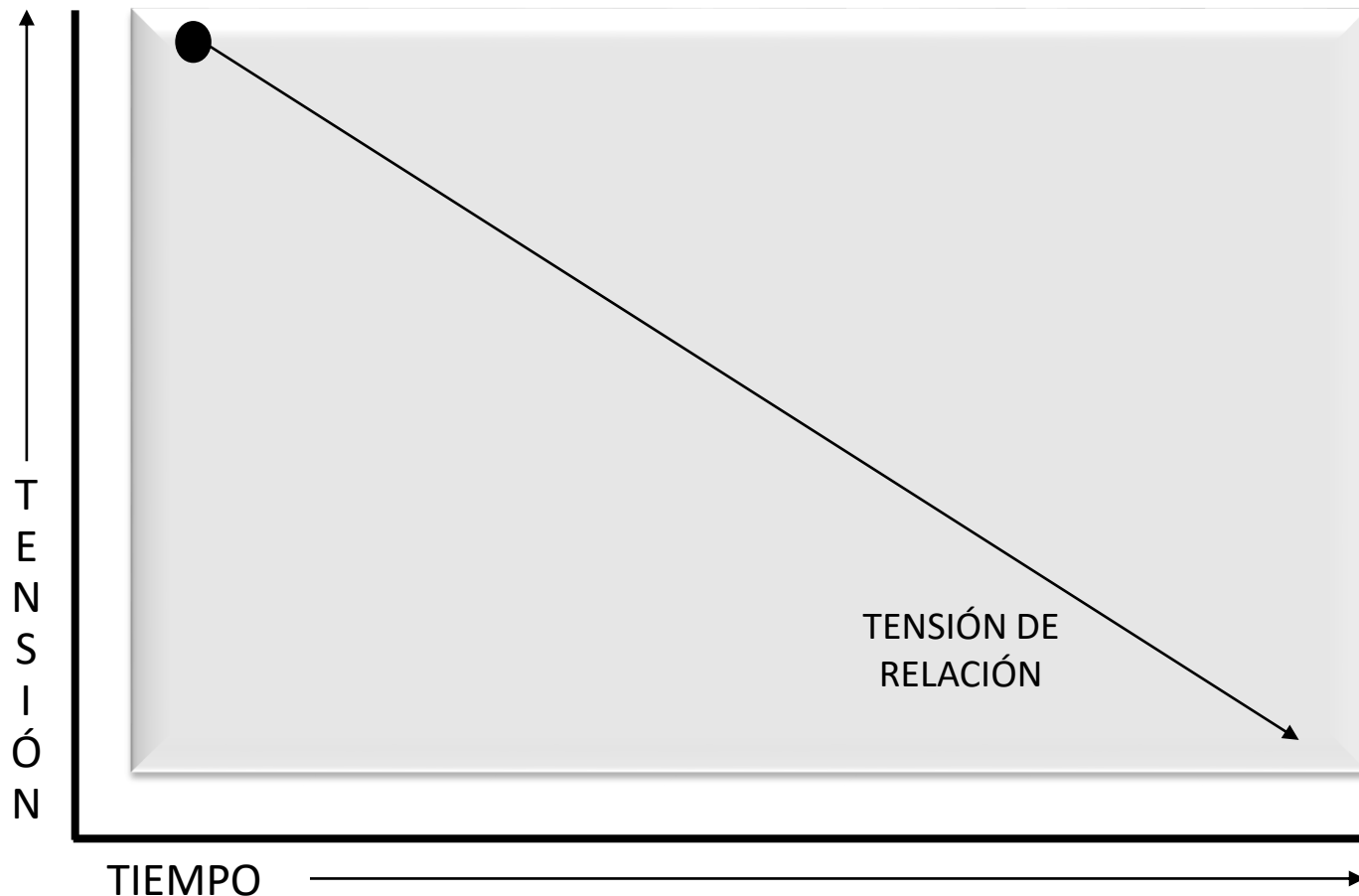


Objetivo: Colocar al cliente en una actitud receptiva e impresionarle favorablemente.



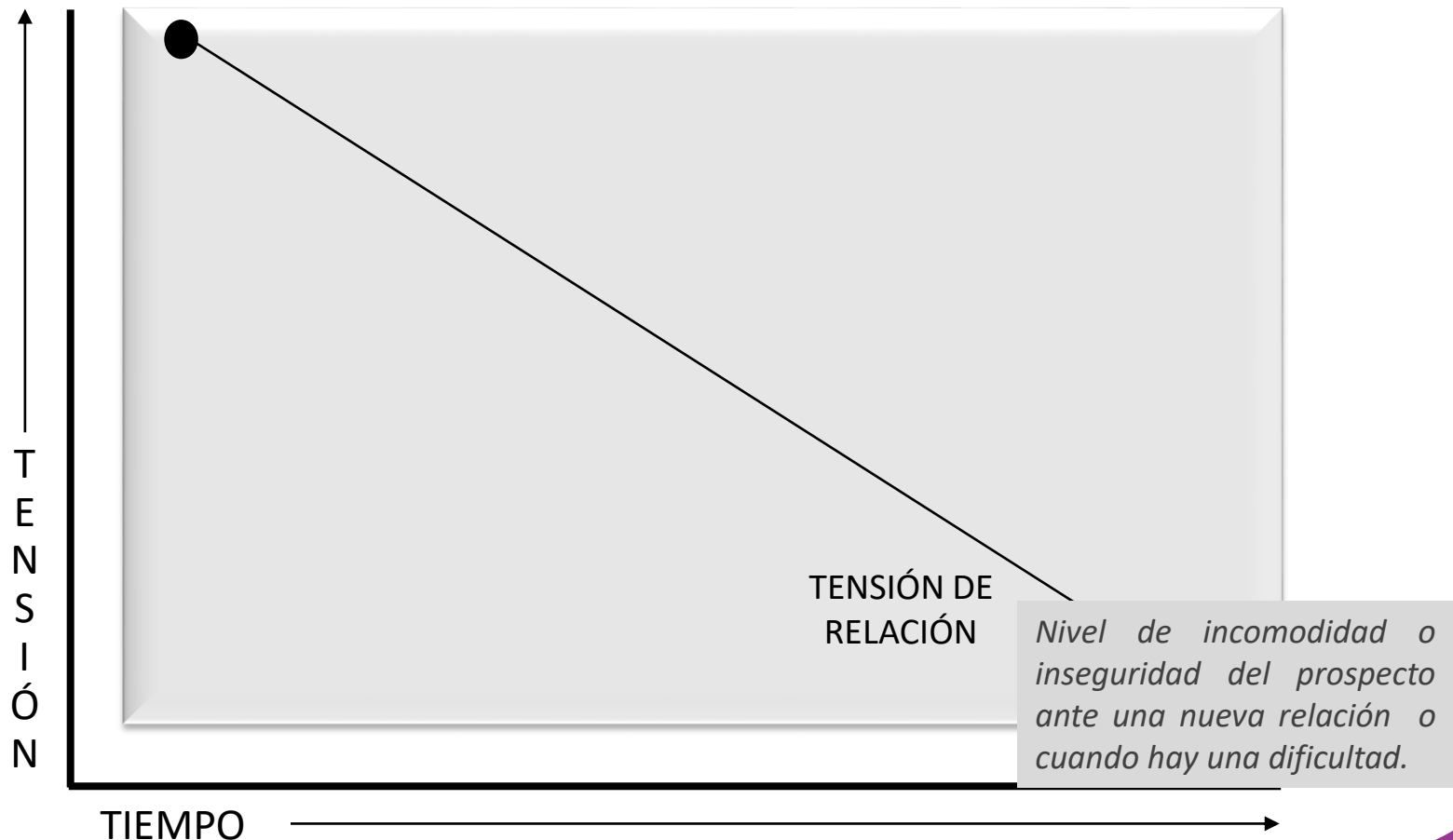
Rompimiento de Hielo

Objetivo: Colocar al cliente en una actitud receptiva e impresionarle favorablemente.



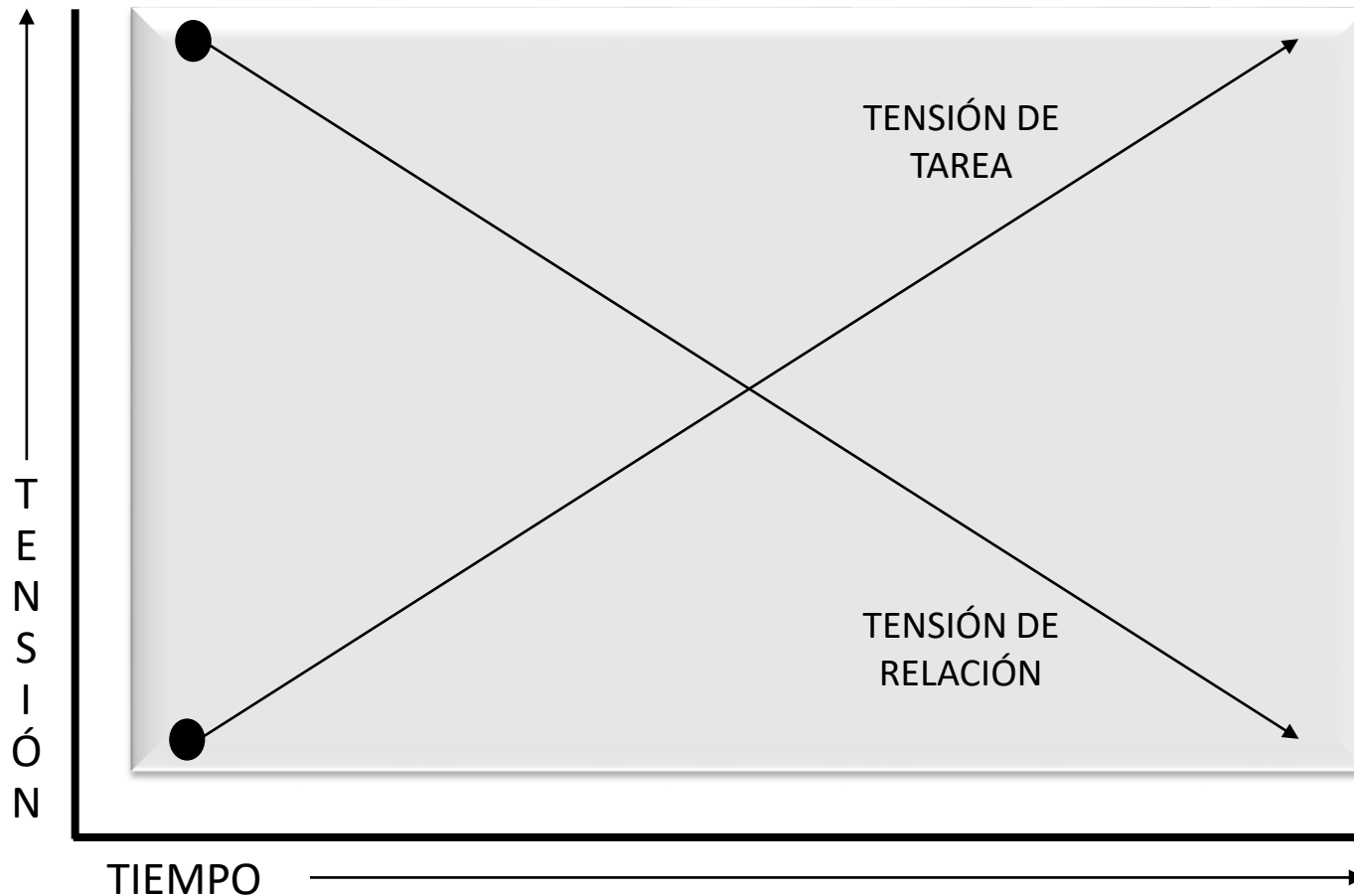
Rompimiento de Hielo

Objetivo: Colocar al cliente en una actitud receptiva e impresionarle favorablemente.



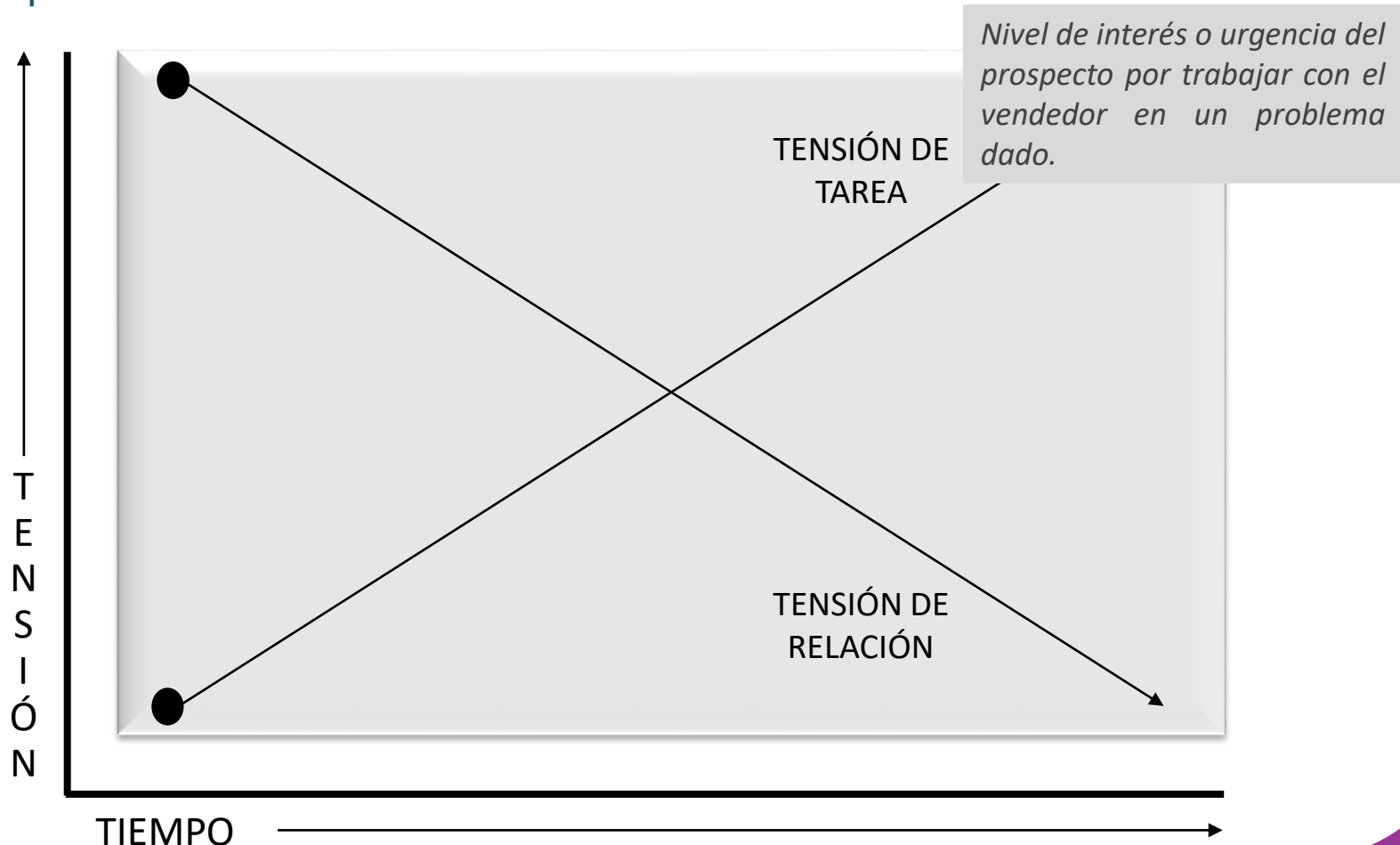
Rompimiento de Hielo

Objetivo: Colocar al cliente en una actitud receptiva e impresionarle favorablemente.



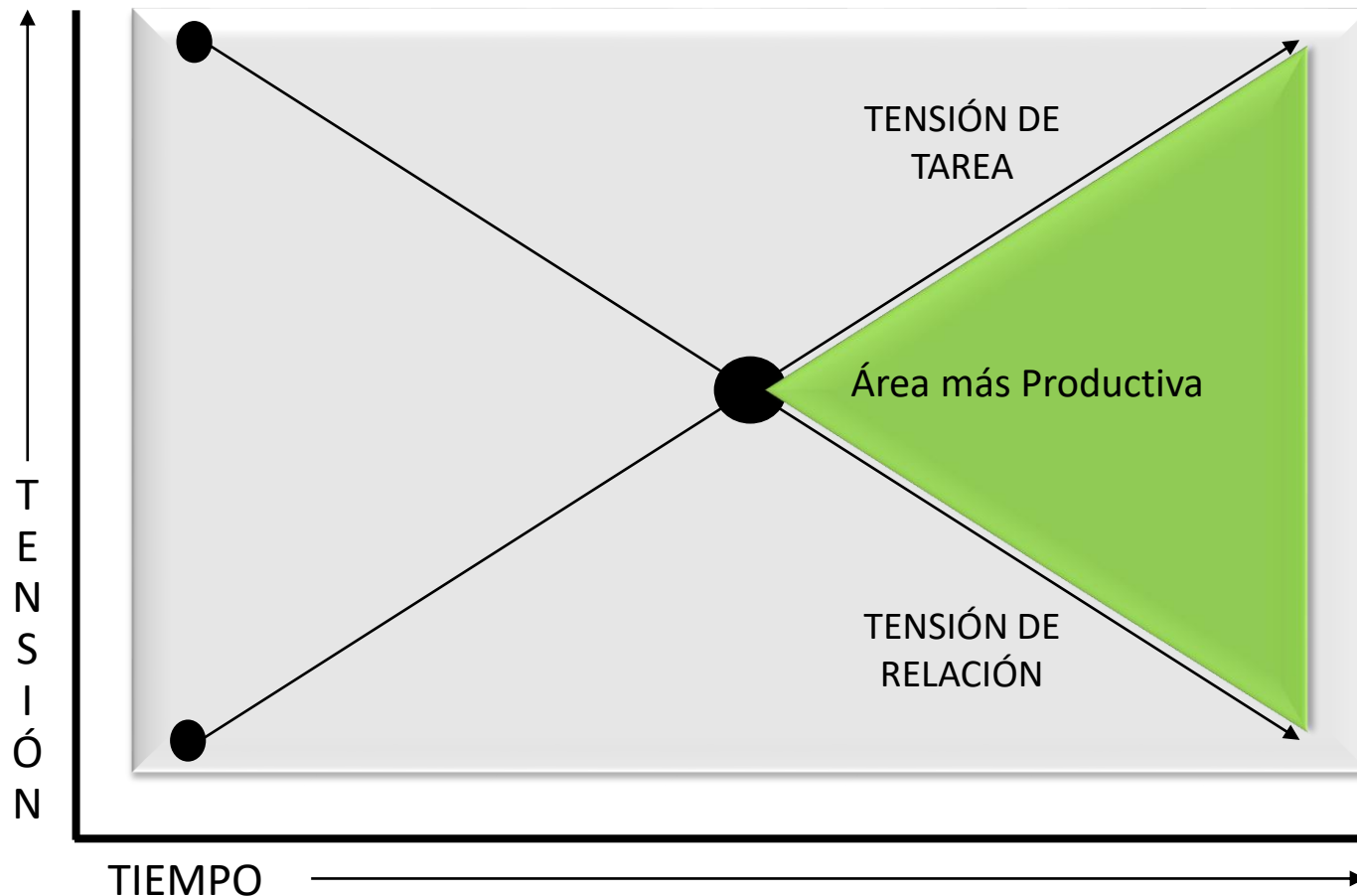
Rompimiento de Hielo

Objetivo: Colocar al cliente en una actitud receptiva e impresionarle favorablemente.



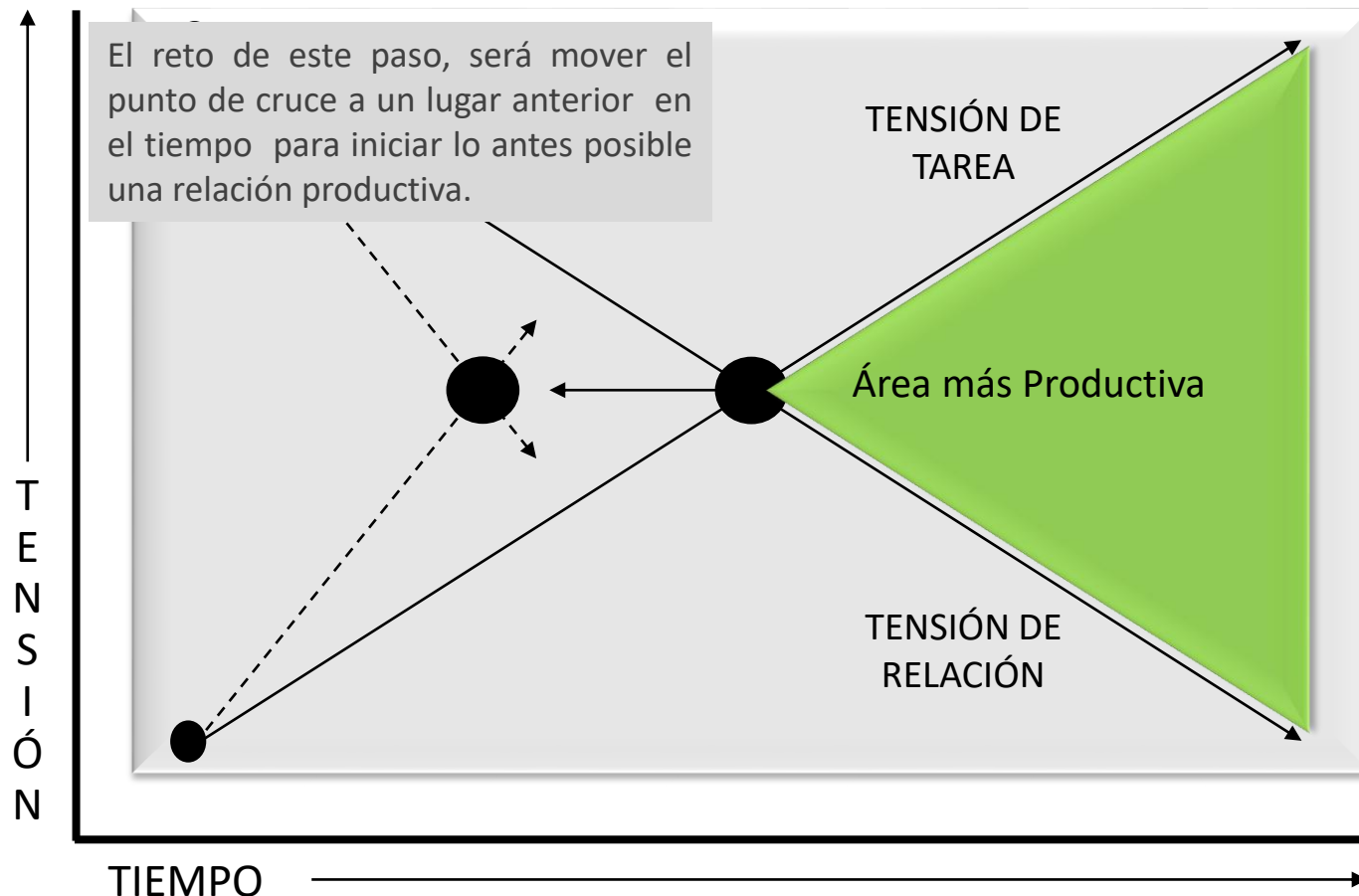
Rompimiento de Hielo

Objetivo: Colocar al cliente en una actitud receptiva e impresionarle favorablemente.



Rompimiento de Hielo

Objetivo: Colocar al cliente en una actitud receptiva e impresionarle favorablemente.



Rompimiento de Hielo



- Pregunta algo que el Prospecto Domine, algún logro (de lo que se sienta orgulloso.)
- Muestra franco interés, pon atención, pregunta y toma nota.
- Disfruta de esos minutos de charla.



Tomar Lugar



Este paso se refiere a la transición entre el aspecto social (tema con el que rompimos el hielo) y el inicio del proceso de venta.

La Transición debe hacerse de manera sutil, ya que de lo contrario el cliente puede sentir que la plática que estamos sosteniendo no es importante para nosotros.

Véndete a tí mismo



- Quién soy y a quién represento.

- Qué puedo decir brevemente que me posicione frente al cliente:
 - Experiencia en el ramo
 - Logros Profesionales.
 - Fortalezas.
 - Mi Principal Motivador.
 - Lema de posicionamiento.

Vende a Quálitas



- Empresa líder en el ramo del seguro de automóviles en México.
- 1 de cada 4 personas prefiere hacer negocio con nosotros.
- Etc.

El objetivo de mi visita es explicarle el inigualable servicio creado por Quálitas.



Posicionamiento



Ejemplo:



(Tomar lugar) Bueno Sr. Rodríguez, por respeto al tiempo que amablemente destinó para esta cita, me gustaría empezar diciéndole; *(venderse)* que soy Pilar Jiménez tengo 25 años dentro del sector asegurador y represento a Quálitas, por ser una Compañía *(vender a Quálitas)* líder, cuya *filosofía de trabajo es la de establecer relaciones a largo plazo con sus clientes.*

Conclusiones



- Es de suma importancia relajar al cliente para que esté en la posición de escucharnos, por lo que deberemos romper el hielo con temas de su interés.
- El posicionarnos como personas competentes que representamos a una empresa sólida y confiable, nos dará credibilidad y construirá la confianza necesaria para concretar el negocio.

