



8414-1662



TALLER

De Características a Ventajas y Beneficios

hablando el lenguaje de los clientes

La mayoría de los vendedores presentan en su discurso de ventas, argumentos basados en CARACTERÍSTICAS: “este vehículo tiene frenos ABS en las 4 ruedas”, “esta casa tiene baño de visitas”, “este equipo cuenta con garantía de fabricante”, “nuestro programa de estudio dura 18 meses”. Este tipo de discurso no conecta con el cliente, el vendedor no alcanza su mayor potencial y las ventas de la empresa se afectan.

Le enseñamos a su equipo como TRADUCIR su discurso basado en características a uno basado en BENEFICIOS. El cliente no compra un apartamento de 48m² con dos habitaciones, compra un lugar agradable donde sentirse seguro y confortado. El cliente compra por sus razones y no por la razones que da el vendedor.

APRENDERÁ CON NOSOTROS COMO TRADUCIR
CARACTERÍSTICAS EN BENEFICIOS



Prueba previa para evaluar el actual discurso de venta de los asesores. Prueba escriba de evaluación de contenidos con reporte a la gerencia.



Le queda a la empresa como **Valor Agregado** el **Decálogo de Ventas**: documento de los principales argumentos de ventas presentados como beneficios.



Tiempo del taller: 180 min



Yurán Bonilla ybonilla@grupoalliancecr.com
Tel: 4081-6572 o 8414-1662

+75%

Más del 75% de los vendedores evaluados en la Clínica presentar argumentos basados en **Características**.