



- **Proceso de indagación e investigación constante basado en la búsqueda de valor y personalización para el interlocutor y el negocio.**

## **VENTA DE VALOR**



**GENERALITAT  
VALENCIANA**

**iVACE**  
INSTITUT VALENCIÀ DE  
COMPETITIVITAT EMPRESARIAL

**CEEI**  
VALENCIA  
CENTROS EUROPEOS DE  
EMPRESAS INNOVADORAS



*No busques clientes para tus productos,  
busca productos para tus clientes*

Seth Godin,  
Squidoo



*Los vendedores profesionales de éxito son los que presentan soluciones como elementos de escaso riesgo, capaces de aportar valor y satisfacer las necesidades particulares o de conseguir las metas particulares del cliente.*

*El papel del vendedor de valor de éxito debe consistir en aparecer como el proveedor de menor riesgo, y no necesariamente como el de menor precio o el de mayor calidad.*

# VENDEDOR DE VALOR



## Vendedor standard

- ❖ Recoge pedidos
- ❖ Habla sin parar
- ❖ Relaciones corto plazo
- ❖ Vende
- ❖ Convence
- ❖ Protagonista entrevista
- ❖ Su libro
- ❖ Trabaja para el y su empresa
- ❖ Facturación-ventas
- ❖ Razón
- ❖ Interrumpe
- ❖ Da por hecho

## Vendedor de Valor

- ❖ Desarrollo de negocio
- ❖ Pregunta e investiga
- ❖ Relaciones largo plazo (mas conocimiento)
- ❖ Prescribe
- ❖ Busca problemas, mejoras...
- ❖ Dirige entrevista
- ❖ Aportación valor (El libro del cliente)
- ❖ Trabaja para el cliente
- ❖ Clientes satisfechos=fans=C. influencia
- ❖ Meta
- ❖ Escucha
- ❖ Aprovecha su experiencia para preguntar



**TU MISION**

---

DEZIDE  
tu camino al éxito empresarial



- **Identificar problemas y aspiraciones sin solucionar y prescribir una solución de valor y con un mínimo riesgo para el cliente, y que esta dispuesto a pagar.**
  - **Dar conciencia al cliente de su situación; consecuencias negativas y positivas, perdida a evitar, así como el coste de oportunidad**
-

- **Identificar de forma productiva oportunidades de negocio en el mercado, interesantes y rentables para su empresa.**
  
  - **Realizar un seguimiento al cliente en el ciclo completo de la relación para garantizarnos su satisfacción con nuestra solución, para que repita y que nos ayude de forma proactiva a que nos recomiende.**
-

EL CLIENTE



"Hagas lo que hagas,  
hazlo tan bien  
para que vuelvan  
y además traigan  
a sus amigos"

-Walt Disney.

## Simple

- ✓ Un solo interlocutor

## Compleja

- ✓ Varios interlocutores
  - ✓ Repercusión en otras personas
-

**¿Cuáles son los interlocutores que nos podemos encontrar?**

- **Decide**
- **Influye**
- **Usuario**
- **Técnico**
- **Comprador**
- **Promotor**



**¿El idioma que habla cada uno es el mismo?**

**¿Cuál es el uno de los puntos clave para un acuerdo de éxito?**

# PROCESO COMERCIAL



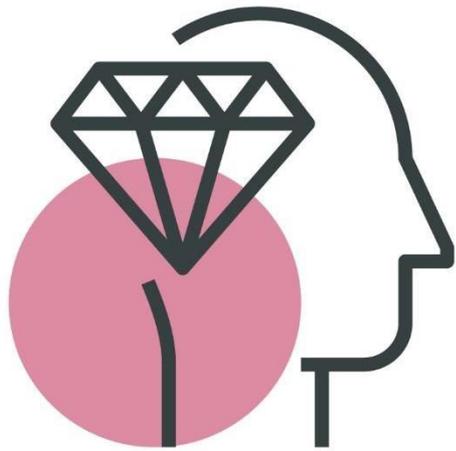
# FORMULA DE ÉXITO - ENTREVISTA



**CONFIANZA x VALOR x RIESGO**

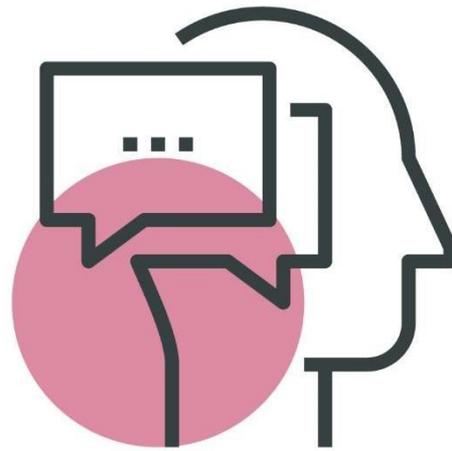


**Dezide** unirte al 5% de esta especie...



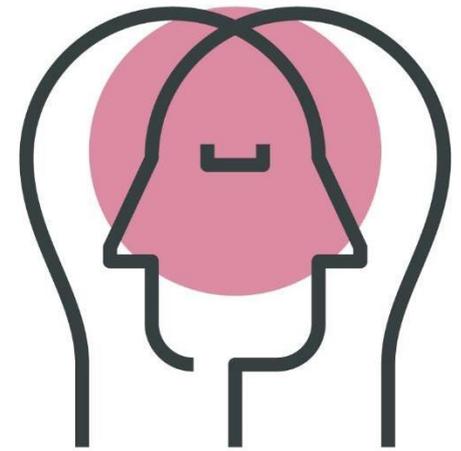
VALOR

+



PERSONAS

=



**VENTA**

