



INSTITUTO SUPERIOR  
AGENTES DE PROPAGANDA MÉDICA  
CÓRDOBA



# LA VENTA

*Segundo año*

*La mayoría de los **Equipos de Venta** expresan...*

**"QUEREMOS SABER COMO VENDER MAS PORQUE DE ESO VIVIMOS "**

*Creemos que todos en el mundo deberían **aprender a vender**, porque **quien no sabe hacerlo, no consigue nada**, así de sencillo. No importa si somos vendedores de departamentos, de autos, médicos, empresarios, emprendedores o **APM**, ante todo debemos saber vender, ya sea nuestros conocimientos o ideas, nuestros productos o servicios.*

*No cabe duda que el arte de saber vender deja mucho en la vida porque nos ayuda a lograr las cosas de forma más rápida, efectiva y sin tanto desgaste.*

# LA VENTA

## DEFINICIÓN

- *Venta es una **acción** que se genera de vender un bien o servicio a cambio de dinero.*
- *El término venta es de origen latín “vendita”, participio pasado de “vendere”.*
- *Venta puede referirse a un objeto o servicio que se encuentra a **disposición del público**, lo cual quiere decir que aún no está vendido, por tanto, se encuentra en venta.*

## Venta y marketing

**No se deben confundir** los términos marketing y venta. El **marketing** consiste en analizar el comportamiento de los mercados y consumidores con el objetivo de captar y fidelizar clientes.

En cambio, la **venta** es la relación entre consumidor y vendedor para informar, persuadir y convencer al cliente y, de esta manera, poder generar el negocio, es decir, la venta del producto o servicio.

Tampoco se deben asociar los términos venta y trueque, éste último consiste en el intercambio de una cosa por otra, en cambio, la **venta** es la **comercialización de un producto o servicio por dinero.**

# Tipos de venta

Existen **diferentes tipos de venta** como la venta directa o domicilio, la venta personal, la venta online, la venta cruzada, venta al detal, entre otras.

- Venta directa o domicilio

Esta venta consiste en que el vendedor se acerque al lugar combinado con el comprador, para demostrar las características del producto y cerrar la negociación.



*No obstante, a través de la **venta directa** se puede evidenciar en una **venta personal**, ya que la misma es la comunicación inmediata entre el representante de venta y el comprador.*

*Los representantes de venta se encargan de hacer una demostración del producto y relacionarlo con la necesidad del comprador. La venta personal es una herramienta poderosa debido a que **permite persuadir al cliente, aclarar dudas y concretar o cerrar la venta** del producto o servicio.*

- **Venta online**

*La venta online o tienda virtual consiste en exponer los productos o servicios de una empresa en una **página web**, con el fin de que los usuarios los conozcan y, en el caso de estar interesados, realicen la compra vía online pagando, bien sea a través de tarjeta de crédito o débito.*

*Luego, una vez realizada la compra solo se debe esperar por la entrega de la mercancía en el lugar pautado por el cliente.*



- **Venta al mayor o minorista**

*Las ventas al mayor consisten en la compra de bienes en **grandes cantidades** al proveedor, con el fin de ser revendidos por un precio más elevado y obtener un beneficio en la venta.*

*A su vez, las ventas minoristas, conocidas como ventas al detal, consisten en la venta de servicios y productos a los consumidores finales para su uso personal.*



## Fases de la venta



**1. Contacto:** Es el primer contacto con el cliente potencia

**2. La Presentación:** demora más tiempo que los demás pasos, consiste en mostrar las características del producto o servicio y los beneficios del mismo.

**3. El cierre:** es el momento donde se completa la venta



**4. El seguimiento :** si se produce una venta o no es importante realizar un seguimiento.

# ¿Qué es vender?

Pues bien, vender es un proceso y un equipo de ventas debe conocerlo, entenderlo y aplicarlo, considerando que *cada cliente es diferente y que deberá ajustar el proceso a la actitud que este tenga, sus intereses y su disposición de pago*. La venta utiliza técnicas de negociación, que van mejorando en la medida que los vendedores adquieren experiencia.

Es importante entender que la venta no es una acción transaccional de intercambio; la venta tiene múltiples formas de ser y un modelo que lo explica muy bien es el AIDA.



**Vender**

# ATENCIÓN – INTERÉS - DESEO – ACCIÓN

## (AIDA)

- *Este modelo plantea que el proceso de venta comienza por **captar la atención del cliente**, haciendo que este se detenga por un momento para observar la oportunidad que tiene en frente.*
- *Posteriormente ejecutar una acción para **generar interés** en él, de modo que pregunte e indague más sobre el producto.*
- *Luego entregar atributos adicionales del producto que hagan que el cliente **lo desee**; por ejemplo, que el producto es la nueva versión, que muy pocas personas lo tienen, un descuento especial, las modalidades flexibles de pago, etc. Hacer que sea imposible no comprarlo.*
- *Y por último, la suma de las acciones anteriores gatillan la **acción de compra**.*

## VENDERLE A LA MENTE por Jürgen Klaric

- La gente **compra** solo por tres motivos:
  - 1) Reducir el **miedo**.
  - 2) Ahorrar **energía**.
  - 3) Por sentir más **placer** o confort.

- **TODOS LO QUE COMPRAMOS ES PARA REDUCIR EL MIEDO Y HACERNOS SENTIR MÁS SEGUROS**
- **VENDER SIN VENDER ES LA NUEVA FORMA DE VENDER**
- **NADIE QUIERE QUE LE VENDAMOS SINO QUE LO AYUDEMOS**
- **EN UN MUNDO TAN COMPETITIVO NI LA MEJOR IDEA SE VENDE SOLA**
- **LOS VENDEDORES SOMOS PERSONAS QUE FUNCIONAMOS POR MOTIVACIÓN, NO HAY NADA PEOR QUE UN EQUIPO DE VENTAS DESMOTIVADO.**

- **LA MEJOR FORMA DE MOTIVARSE EN LOS MOMENTOS DIFÍCILES ES JUNTARSE CON GANADORES. CONTAMINACIÓN POSITIVA.**
- **EL MEJOR VENDEDOR ES EL QUE VA AL GRANO Y DEJA A SU CLIENTE FELIZ CON LA INFORMACIÓN**
- **SI EL VENDEDOR SONRÍE, EL CLIENTE LO HARÁ, Y CUANDO LOS DOS SE RÍAN, PROBABLEMENTE, VAYAN A HACER GRANDES NEGOCIOS JUNTOS**

- **EL QUE NO ES AMBICIOSO GANA LO QUE LE PAGAN Y HACE LO QUE LE TOCA.**
- **CADA VEZ QUE NOS COMUNICAMOS CON ALGUIEN VENDEMOS, UN PROYECTO, UNA IDEA, UN CAMBIO O A NOSOTROS MISMOS AL BUSCAR TRABAJO**
- **EL ÉXITO O EL FRACASO, EN MUCHOS ASPECTOS DE NUESTRA VIDA ES EL RESULTADO DE LA FORMA EN QUE PENSAMOS**
- **TODO PASA POR ALGO, Y TAMBIEN DEJA DE PASAR PORQUE NO HICIMOS LO SUFICIENTE PARA QUE PASE!!**

- LA MEJOR MANERA DE FIDELIZAR UN CLIENTE ES AYUDÁNDOLO A RESOLVER SUS PROBLEMAS Y HACIENDO SU VIDA MÁS FÁCIL.
- UN **ERROR** BIEN ENTENDIDO ES LA MEJOR **OPORTUNIDAD** PARA FIDELIZAR UN CLIENTE.
- TU **ÉXITO** LLEGAR MÁS PRONTO, EN LA MEDIDA QUE **ENTIERRES** LA MAYOR CANTIDAD DE **MIEDOS**.