

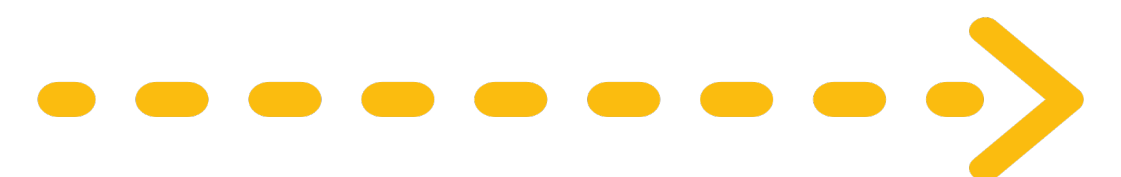
think&action

**EL NUEVO VENDEDOR:**

**LA VENTA CONSULTIVA**



**#MINIGUÍA17**





El concepto de **venta consultiva** apareció por primera vez en el libro '*Consultative selling*', del autor norteamericano Mack Hanan.

Defendía un modelo de relación a largo plazo en el que el verdadero éxito no consistía en lograr el cierre aquí y ahora sino en crear verdaderas relaciones *win win*.





## UNA DE LAS CLAVES DE LA VENTA CONSULTIVA ESTÁ EN:

No poner el foco en las ventajas y funcionalidades del producto, sino en las verdaderas necesidades del cliente, así como en analizar hasta qué punto aquellas sirven para satisfacer a estas.

# Las “4 patas” de la Venta Consultiva:

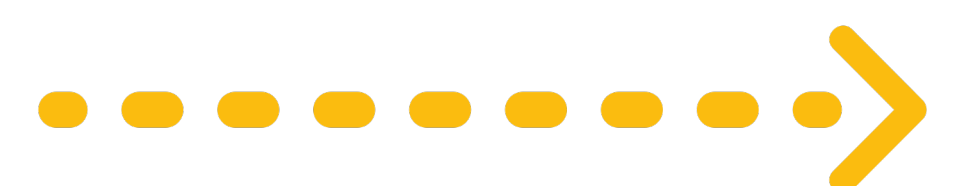
- 👉 **Vendemos soluciones, no productos...**  
(Cada vendedor vende las soluciones de una manera, pero lo que caracteriza al que las sabe vender bien es que distingue las finalidades)
- 👉 **... que atienden a una determinada propuesta de valor (nuestra cartera de productos y servicios)**
- 👉 **... nos diferencian en el mercado (nuestro trabajo es conseguir esa diferenciación)**
- 👉 **... y nos permiten relacionarnos con el mercado y los clientes**



# Algunas cualidades del VENDEDOR CONSULTOR:



- 👉 Excelentes habilidades sociales y de comunicación
- 👉 Generar contextos de confianza en el que el cliente se sienta cómodo
- 👉 Capacidad de escucha empática en la que se coopere entre ambas partes para construir la mejor solución
- 👉 La paciencia para generar confianza y crear una relación sincera y transparente de largo recorrido



Comprender todo esto no nos hace  
ser Vendedores Consultores...

*Hay que  
hacerlo!!!!*



“No podrás atravesar el mar simplemente mirando el agua”

*R. Tagore*

¡NO TE OLVIDES DE DAR LIKE,  
COMENTAR O COMPARTIR!

