SALESPITCH
Experience Knowledge Network

Walmart+

Capsula de Reforzamiento

MOMENTUM DE VENTA



SALESPITCH
Experience Knowledge Network

PASO A PASO: MOMENTUM DE VENTA



¿QUÉ ES EL MOMENTUM DE VENTA?

Es el **momento de energía y enfoque máximo** donde el vendedor conecta con el cliente, detecta sus necesidades y genera un impulso emocional hacia la compra. Aprovechar ese momentum **aumenta considerablemente las probabilidades de cierre**.

SALESPITCH
Experience Knowledge Network

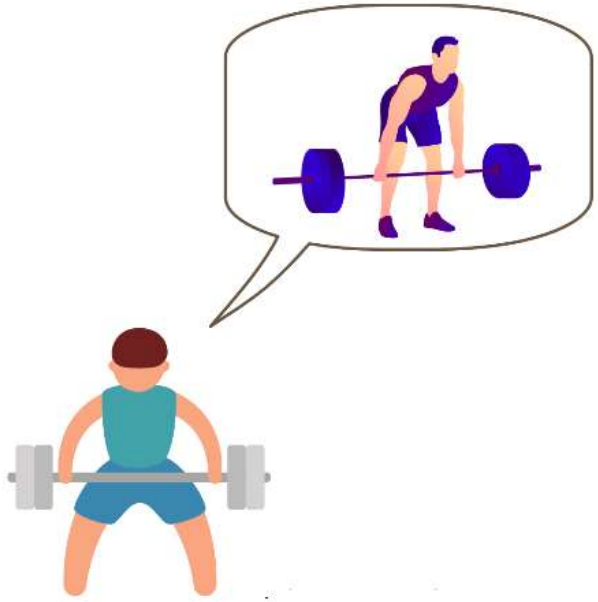
Preparación Mental y Física del Vendedor

"El momentum se construye antes de que llegue el cliente"

Objetivo: Estar presente, motivado y con claridad sobre los objetivos del día.

Actividades:

- **Ejercicio breve de activación corporal (3 min)**: estiramientos + respiración.
- **Mantra o afirmación de enfoque**: "Cada cliente es una oportunidad".
- **Revisión del objetivo diario** (ej. número de planes, upgrades, portabilidades).
- **Visualización de una venta exitosa**.



SALESPITCH
Experience Knowledge Network



Lectura rápida del entorno

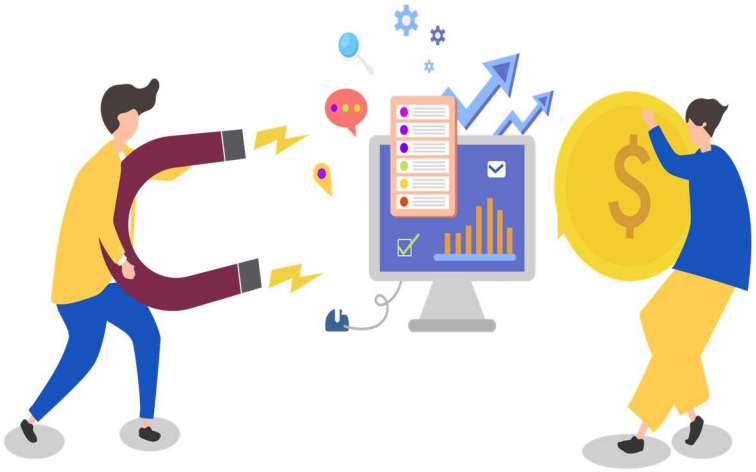
Objetivo: Evaluar el flujo, tipos de clientes y oportunidades.

Checklist:

- ¿Hora y día con más tráfico?
- ¿Clientes caminando con tiempo o apurados?
- ¿Familias, jóvenes, adultos mayores?
- ¿Qué promociones están atrayendo atención?

Esto permite **predecir el mejor momento para iniciar contacto**.

SALESPITCH
Experience Knowledge Network



Inicio del contacto con intención

Objetivo: Llamar la atención con una actitud positiva y clara.

Frases efectivas:

- "Hoy por portabilidad estamos entregando equipos a precio rebajado, ¿te interesa conocerlos?"

Claves:

- Voz clara, tono amigable.
- Contacto visual, lenguaje corporal abierto.
- No sonar a “robot”, sino **a persona real con algo útil que decir.**

SALESPITCH

Experience Knowledge Network



Identificación rápida de necesidad

Objetivo: Detectar el *"pain point"* del cliente (ej. paga mucho, equipo lento , no tiene buena señal).

Técnica rápida: PREGUNTAS CONCRETAS

- ¿Cómo ocupa su actual equipo?
- ¿Qué compañía tienes ahora?
- ¿Te funciona bien en esta zona?

Esto prepara el terreno para presentar la solución con fuerza.

SALESPITCH
Experience Knowledge Network

Presentación del beneficio más relevante

Objetivo: Mostrar el valor exacto que resuelve su problema.

"Con la portabilidad puedes llevarte un mejor equipo a un precio especial. Este equipo, por ejemplo, está con descuento real: si haces el cambio hoy, lo pagas mucho menos, y el equipo es completamente tuyo."



Claves: Ser **rápido, claro y emocional** → "Esto es justo lo que necesitas".

SALESPITCH
Experience Knowledge Network

Manejo del impulso – mantener la atención

Objetivo: No dejar que el cliente “se enfríe”.

Acciones concretas:

- Tener material a mano (planes, equipos, comparativas).
- Ir haciendo pequeños cierres: “¿ evaluamos la portabilidad?”
- Usar lenguaje que implique acción: “Te lo activo ahora mismo”.



SALESPITCH

Experience Knowledge Network



. Cierre simple y seguro

Objetivo: Hacer que el cliente diga SÍ sin fricción.

Técnicas:

- “¿Lo dejamos activado el contrato con tu cédula altiro?”
- “hacemos la portabilidad mientras ves las condiciones”.

SALESPITCH
Experience Knowledge Network

Refuerzo del momentum para la siguiente venta

Objetivo: Usar la energía de una venta para atraer otra.

Técnicas:

- Hacer visible la venta (cliente feliz con el equipo).
- Comentar al entorno: Se cambió en minutos y ya salió con su equipo nuevo.”



REFUERZO PARA COACHING

- **Dinámicas rápidas**:
- Role-play de 5 minutos (inicio de contacto + presentación).
- Minuto de poder: “Haz tu mejor pitch en 60 segundos”.
- “3 clientes en 10 minutos”: simular flujo alto y reacción ágil.

