SALESPITCH

Experience Knowledge Network

Capsula de Reforzamiento

TECNICAS DE VENTAS



SALESPITCH
Experience Knowledge Network



Conecta con el cliente – Diagnóstico inicial

Objetivo: Comprender el perfil y necesidades reales del cliente.

Preguntas clave:

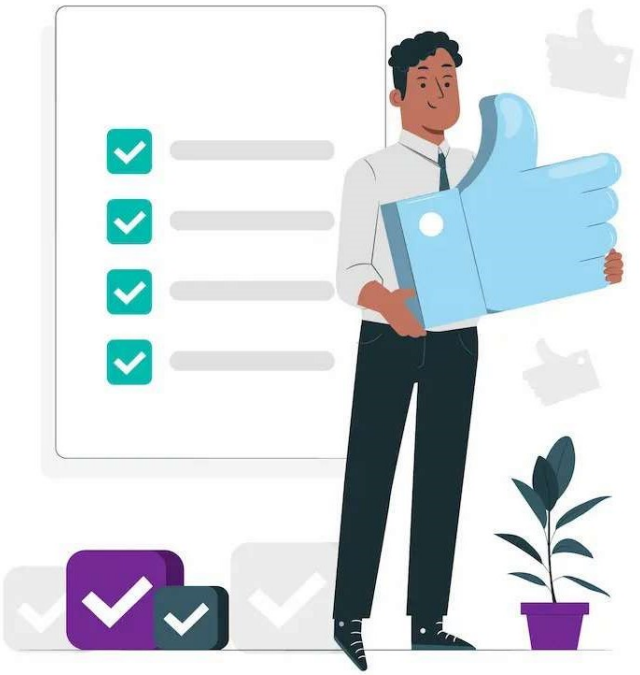
•"¿Qué uso le das principalmente a tu celular?"

•"¿Qué es más importante para ti: ¿la cámara, la duración de la batería o la velocidad del equipo?"

•"¿Cuánto gastas mensualmente en tu plan actual?"

Consejo técnico: Evita ofrecer antes de conocer. Escuchar = vender mejor.

SALESPITCH



Transforma características en beneficios

Objetivo: Traducir lo técnico en valor práctico para el cliente.

Ejemplo mal: “Este equipo tiene 8GB de RAM.”
Ejemplo bien: “Con esta memoria puedes tener muchas apps abiertas sin que el celular se ponga lento.”

Ejemplo mal: “Este plan tiene 30 GB.”
Ejemplo bien: “Con estos 30 GB puedes ver Netflix, usar redes y trabajar desde tu celular sin preocuparte por quedarte sin datos.”

SALESPITCH
Experience Knowledge Network



Oferta personalizada = más cierres

Objetivo: Hacer que el cliente sienta que la oferta fue hecha a su medida.

Estrategia:

- Si es gamer: equipos con buen procesador y pantalla.
- Si es mamá/papá: batería duradera, espacio, redes sociales.
- Si es adulto mayor: pantalla grande, buena cámara, botones simples.
- Si busca economía: plan estable, sin sorpresas en la cuenta.

Frase guía:
"Según lo que me contaste, este equipo y plan te va perfecto porque…"

SALESPITCH
Experience Knowledge Network

Manejo positivo de objeciones

Objetivo: Dar respuestas seguras sin confrontar.

Ejemplo objeción: “Es muy caro.”
Técnica AIDA

- Atención: “Sí, entiendo tu preocupación.”
- Interés: “Mira, este equipo tiene una cámara profesional…”
- Deseo: “Y lo mejor es que lo pagas y no te atas a contratos por el equipo…”
- Acción: “¿Te gustaría probarlo en la mano mientras vemos el plan más conveniente?”

Tip: Nunca digas “No”, di “Lo que podemos hacer es…”

SALESPITCH
Experience Knowledge Network

Cierre consultivo con valor

Objetivo: Cerrar la venta reforzando el valor y no solo el precio.

Frase sugerida:
“Hoy estás llevándote un equipo que se adapta 100% a tu uso, con un plan que evita gastos innecesarios y te asegura estar siempre conectado. ¿Te gustaría que empecemos el proceso?”

Técnica extra: Usa el cierre por opción:
👉 “¿Prefieres llevártelo con portabilidad o línea nueva?”