



**CENTRO DE FORMACIÓN
DE VENDEDORES**

Cómo identificar oportunidades de negocio en cada visita comercial

De vendedor a asesor: las claves para generar más oportunidades de negocio



El cliente habla incluso cuando no habla



LO QUE VES



Productos agotados

ya perdiste una venta y no lo sabías



Producto acumulado

ocupa espacio y no genera margen



Competencia con más espacio

estás perdiendo terreno



Cambios en la exhibición

algo cambió desde tu última visita



LO QUE DESCUBRES PREGUNTANDO



Cómo maneja su inventario

qué tanto confía en abastecerse de ti



Reclamos

dónde te está fallando el servicio



Flujo de clientes

cuándo realmente te necesita



Cambios en el negocio

hacia dónde va tu cliente

¿Qué me está diciendo este negocio que el cliente todavía no me ha dicho?

PREGUNTAR

Las preguntas superficiales generan respuestas superficiales

SUPERFICIAL

"¿Necesitas algo?"

ENTENDER

"¿Qué producto se está moviendo más?"

DESCUBRIR

"¿Qué estás dejando de vender y por qué?"

5 preguntas para tu próxima visita

- 1 ¿Qué se está vendiendo mejor?
- 2 ¿Qué se está vendiendo menos?
- 3 ¿Qué te están pidiendo y hoy no tienes?
- 4 ¿Qué problema estás teniendo actualmente?
- 5 Si pudieras mejorar una cosa de tu negocio, ¿cuál sería?

PREGUNTA → ESCUCHA → PROFUNDIZA

UNA FORMA SIMPLE DE RECORDARLO

MIRA

M



Mira

Observa antes de ofrecer

I



Investiga

Pregunta y escucha

R



Reconoce

Identifica necesidad u
oportunidad

A



Actúa

Propón una solución que
genere valor

 ***Tómale captura a esta lámina — la vas a usar en tu próxima visita.***



Caso ferretería: "Todavía tengo stock"



CLIENTE

*"No necesito nada.
Todavía tengo stock."*



¿QUÉ RESPONDERÍAS TÚ?

Escríbelo en el chat.

¿Se terminó la oportunidad?

MIRA en acción



MIRA

Ve stock y marcas de la competencia



INVESTIGA

¿Qué te están pidiendo más últimamente?



RECONOCE

Los taladros económicos regresan por garantía



ACTÚA

Ofrece una alternativa con menos devoluciones y mejor resultado

No vendes "un taladro más caro". **Vendes menos devoluciones + menos reclamos + más tranquilidad.**

CIERRE



Los mejores vendedores no solo encuentran clientes para sus productos. Encuentran oportunidades para sus clientes.

MIRA Mira · Investiga · Reconoce · Actúa

Te enviamos por WhatsApp la herramienta MIRA y la invitación a la próxima Masterclass VenPro.



**CENTRO DE FORMACIÓN
DE VENDEDORES**