Ecuador AGRO alimentario

Programa

Bioexportador Global 2020

Ecuador para el Mundo

Ecuador AGRO alimentario

TÉCNICAS DE VENTA

Ecuador AGRO alimentario

CONTENIDO

Preparación

Reunión con el cliente

Ecuador AGRO alimentario

CONTENIDO

Preparación

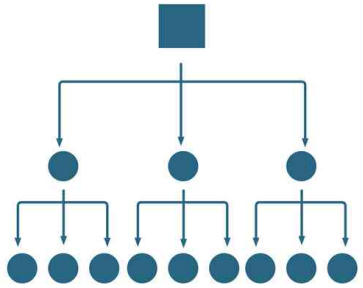
CONOZCA SU CLIENTE

- ¿Cuáles son las preguntas claves que debo hacer a mi cliente?
- ¿Qué se del mercado de mis clientes?
- ¿Con quién mantendré la reunión y qué conozco de ellos? (Ej: Revisar en LINKEDIN).
- ¿Qué conozco sobre los datos más importantes del cliente (hechos y cifras)?

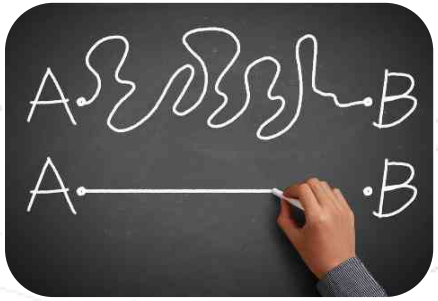
DIFERENCIAS INTERCULTURALES

Puntualidad

Impaciencia



Orientación Jerárquica



Son directos

DIFERENCIAS INTERCULTURALES

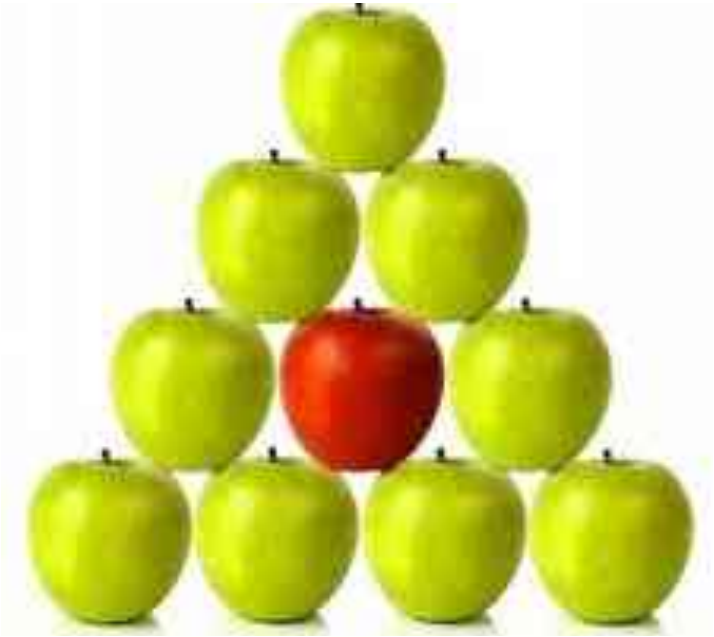
Planifican con anticipación

Bien estructurados y organizados

Les gusta tener el control

No les gusta cambiar de planes

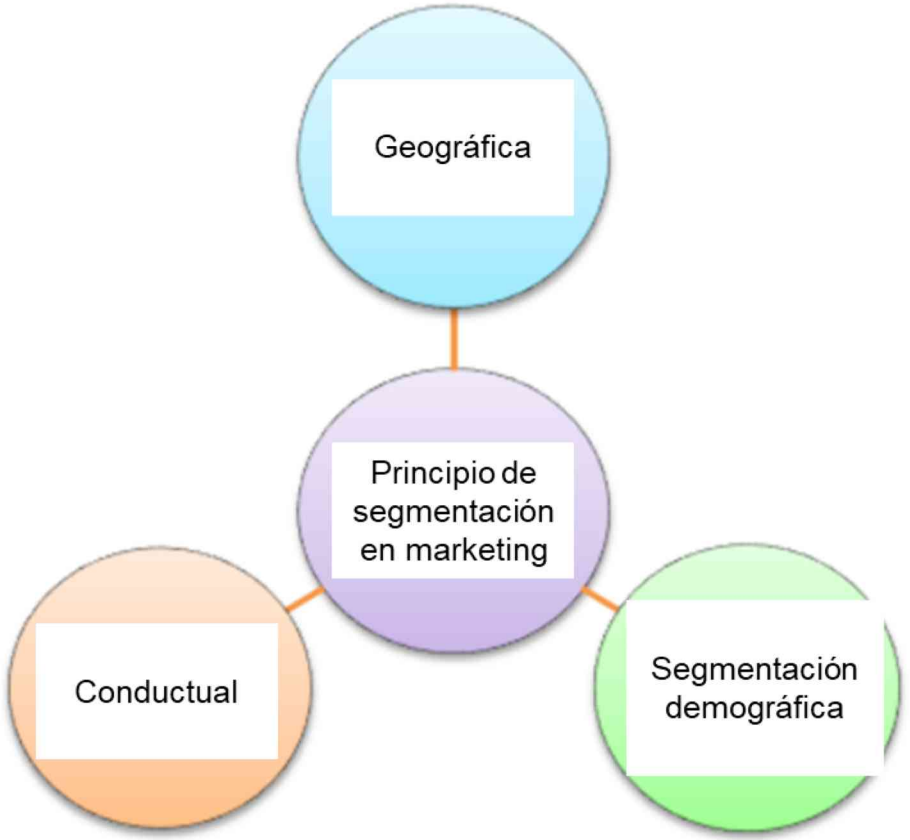
UNIQUE SELLING PROPOSITION (USP) – PROPUESTA ÚNICA DE VENTA



- ¿Por qué yo?
- ¿Qué me hace único?
- Una característica muy única de mi empresa y de mis productos o una combinación única de materiales.
- El objetivo es ser extraordinario, especial, innovador.

Ecuador AGRO alimentario

Tu USP depende de tu target



Ecuador AGRO alimentario

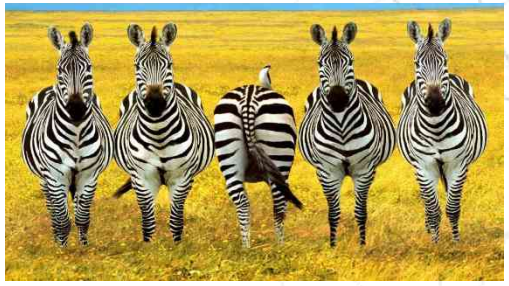
ELEVATOR PITCH

Un discurso de ascensor responde preguntas como ...

¿Qué es lo que vendes?

¿Por qué lo necesitan?

¿Quién lo necesita?



¿Qué te hace diferente?

ELEVATOR PITCH

Ejercicio: ¿Quién eres?

Ecuador AGRO alimentario

ELEVATOR PITCH

Una presentación breve y precisa sobre usted y su actividad, en menos de 30 segundos.

CHECK LIST Y ESTRUCTURA

Lista

- ☑ ¿A quién quiero ganar?
- ☑ ¿Encontré una introducción que mi oyente recordará? (imagen, metáfora)
- ☑ ¿Utilizo un lenguaje descriptivo?
- ☑ ¿Demuestro entusiasmo?
- ☑ ¿Cuál es nuestro mercado?
- ☑ ¿Qué problema estamos resolviendo?
- ☑ ¿Cuál es la ventaja para el cliente?
- ☑ ¿Qué nos diferencia de los demás?
- ☑ ¿Lo entendería mi madre después de 30 segundos “elevator pitch”?
- ☑ ¿Invito a una conversación?
- ☑ ¿Puedo aumentar el latido del corazón de mi contraparte? (lenguaje emocional)

Estructura

1. Genere curiosidad
2. Tema principal
3. Haga una pregunta para iniciar la conversación

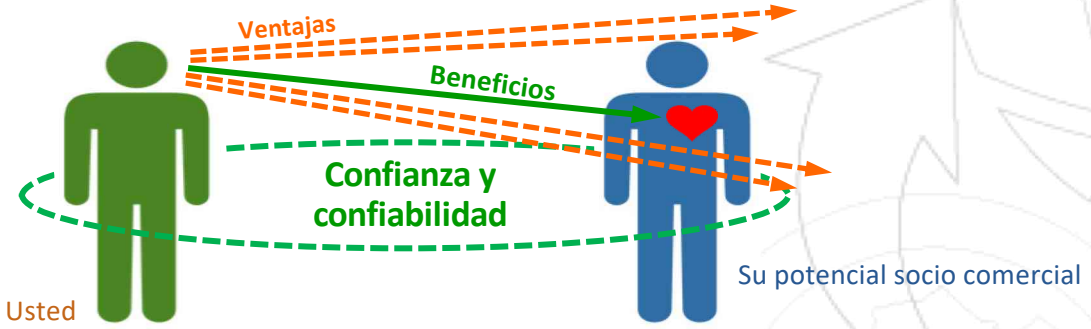
Ecuador AGRO alimentario

CONTENIDO

Reunión con el cliente

FASE DE CONVERSACIÓN DE VENTAS

COMO LO ESCOGE UN POTENCIAL CLIENTE



PREGUNTAS ABIERTAS

Formule preguntas abiertas, averigüe sobre las necesidades de los clientes. Sonría y escuche.

Ecuador AGRO alimentario

DINÁMICA

Escribir en el chat un ejemplo de 3 preguntas abiertas dirigidas al comprador

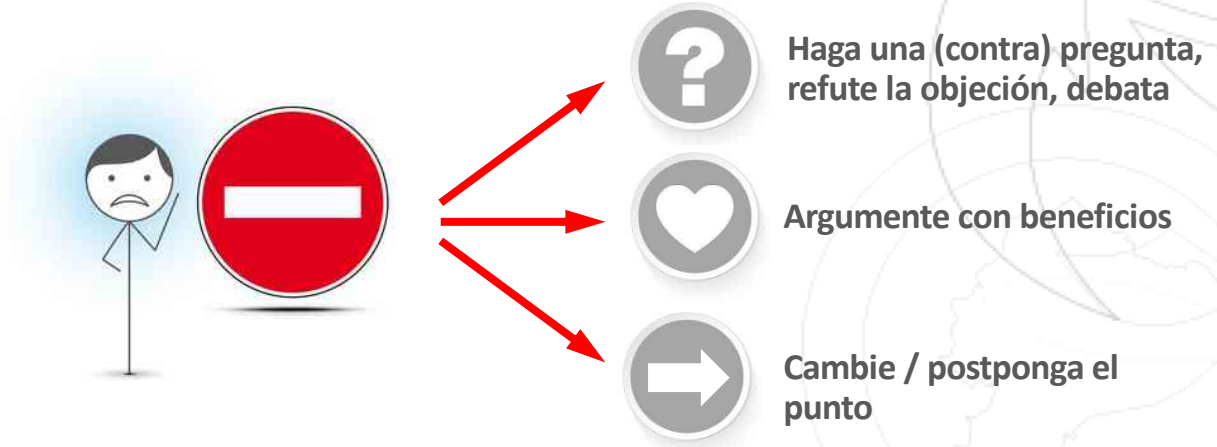
Ejemplo de qué debo preguntar a mi cliente

1. ¿Qué producto está buscando?
2. ¿En qué presentación necesita el producto?
3. ¿Cuáles certificaciones necesita?
4. ¿Cuál es su volumen de compra? Y frecuencia
5. ¿Cuáles son las especificaciones técnicas?
6. ¿De dónde compra sus productos?
7. ¿Quién es su proveedor?

MANEJO DE OBJECIONES

¿Cómo manejar objeciones (por ejemplo: cuando se trata de precios)?

Las objeciones son: Intereses y aún una necesidad del cliente = su **oportunidad**



PREGUNTAS CONTRARIAS

- Responder una pregunta con otra pregunta
- Objetivo:
- Nos ayuda a obtener más información del cliente en lugar de reaccionar con un montón de argumentos.
- Cómo usarlo:
- Cliente: ¿Estoy en lo cierto al decir que solo utilizo este tipo de embalaje?
- En lugar de: Bueno, la razón de eso es ...
- Es mucho mejor contrarrestar: ¿Puedo preguntar: qué tipo de empaque sería de su interés?

Ecuador AGRO alimentario

APROVECHE LA OPORTUNIDAD PARA CONOCER MÁS

Pregunte…

… sobre los requisitos del importador.

… sobre los certificados necesarios / beneficiosos.

… sobre los niveles máximos de residuos u otros limitantes.

… sobre el embalaje requerido.

¡Los importadores valoran si intentas comprender sus necesidades!

Ecuador AGRO alimentario

VENTAS PUSH VS VENTAS PULL

VENTA PUSH

VENTA PULL

Conozca las necesidades de sus clientes

VENTAS PUSH VS VENTAS PULL

VENTA PUSH

+ Se centra en productos y servicios.
+ Usted decidió lo que quiere el cliente y lo persuadió para que lo compre.
+ Eres un vendedor innato.

¿Cómo puedo convencer mejor a mi cliente?

VENTA PULL

+ Se centra en las necesidades del cliente.
+ Averigua qué quiere comprar el cliente y se lo vende de acuerdo a eso.
+ Eres un consultor.

¿Qué puedo ofrecer que mi cliente necesita?

Cierre el trato, por lo menos fije los siguientes pasos

… por lo menos:

- **¿Quién enviará qué y cómo** (presentación comercial: ficha técnica, certificaciones, fotos, videos, catálogo, etc.)
- **¿Cuándo contactar de nuevo?**
- **¿Cuál es el canal de comunicación preferido** (correo electrónico, teléfono, WhatsApp etc.)?

CIERRE

– Cada contacto es una oportunidad– ahora o en el futuro

PRECIO

- El precio no siempre se discute en la reunión. El entendimiento de las necesidades y especificaciones deben ser construidos:
  - Presupuesto.
  - Muestras.
  - Documentación y certificación.
  - Entrega y condiciones de pago.

- Los precios están basados en las especificaciones del comprador ya que especificaciones más altas arrojan precios más altos.
- ¡Tenga precios disponibles con diferentes opciones!
- Desde la fijación de precios hasta el costo: incluya todos los costos desde el origen hasta el mercado, incluidas las inversiones.
- Debe ser capaz de explicar las diferencias de precios.

RESÚMEN FASE DE CONVERSACIÓN DE VENTAS

1. CONTACT0	1. Charla corta 2. Ronda de introducción 3. Establecer el marco (objetivo de la reunión, agenda)
ANALISIS	4. Análisis del cliente: brújula de comprensión • Conozca el negocio de su cliente • Conozca los objetivos y los puntos débiles de la persona con la que está hablando. • Verifique que las haya entendido bien. • Use preguntas para ayudar al cliente a especificar sus necesidades. • Resuma los requisitos del cliente.
PROPUESTA Y NEGOCIACIÓN	5. Propuesta de valor • Cree una contribución de valor, cómo podemos ayudar al cliente a ser más exitoso-
CIERRE	6. Resumen y próximos pasos 7. Charla corta

Ecuador AGRO alimentario

PREGUNTAS

Ecuador AGRO alimentario

¡GRACIAS!

IICA JICA ANFAB CIAO AGROCALIDAD FEDEXPOR MINISTERIO DE PRODUCCIÓN, COMERCIO EXTERIOR, INVERSIONES Y PESCA MINISTERIO DE AGRICULTURA Y GANADERÍA