

# **ARGUMENTARIO BioMask**

**RAQUEL REINA  
MARTA FERNÁNDEZ**





# Índice



**01. Argumentario**

**02. Lenguaje verbal y no verbal**

**03. Técnicas de ventas**

**3.1. Cross Sellin**

**3.2 Up Selling**

**04. Método Spin**

**05. Método Aida**

**06. Características**

**07. Objeciones reales**

**08. Objeciones falsas**

**09. El cierre de venta**



# 1.

**EL ARGUMENTARIO DE VENTAS ES UNA HERRAMIENTA EN FORMA DE DOCUMENTO QUE AYUDA A LOS VENDEDORES A PREPARAR EL DISCURSO ANTE UN CLIENTE PARA CONVENCERLO DE QUE ESE PRODUCTO O SERVICIO ES LA MEJOR OPCIÓN QUE HAY EN EL MERCADO PARA CUBRIR UNAS NECESIDADES ESPECÍFICAS.**

## **2. Lenguaje verbal y no verbal**

- Lenguaje verbal: Debe tener un buen volumen, tono y velocidad del hablar, aparte de incluir el humor y otros recursos para captar la atención**
- 
- Lenguaje no verbal: No mirar al cliente fijamente, no ponernos de frente a ellos para que no lo tomen como una amenaza, sonreír, controlar nuestros gestos corporales**

### 3. Técnicas de ventas

- **Spin**



- **Aida**



## **3.1. Cross selling**



**Aparte de nuestra mascarilla vamos a ofrecer esta brocha para que nuestras clientas puedan aplicársela con más facilidad.**

## 3.2 Up Selling



Oferta de la mascarilla más la brocha= **15€**

## 4. Método Spin

1

**¿Cuánto dinero quieres gastarte?**

2

**¿Qué tipo de piel tienes?**

3

**¿Quiere el envase grande, pequeño o mediano?**

4

**¿La quieres de uso inmediato o que la tengas que dejar aplicada unos minutos?**

5

**¿La quieres de noche o de día?**



## 5. Método Aida

**En base a sus respuestas, veo que desea adquirir la mascarilla de noche con el envase mediano, que es el siguiente:**



**13,50€**

# 6. Características

## *Espirulina*

**95%, lleva fibra cruda un 0.90% y clorofila A b 7,60 g.**

## **Aceite de avellana**

**78% y contiene 100 ml.**

## **Agua**

**Lleva 20 ml.**

## **Aceite esencial de limón**

**100% puro y natural y contiene 15 ml.**



# 7.

## Objeciones reales

**1**

**Perdona, no tengo tiempo**

**2**

**El precio es muy elevado**

**3**

**No me gusta el color**

**4**

**No sé si es adecuado para mí**

**5**

**Necesito pensar al respecto**

## Réplica

**1**

**Déjeme su número de teléfono y le llamo esta tarde.**

**2**

**Es debido a la calidad del producto**

**3**

**No se preocupe, tenemos más colores**

**4**

**Yo creo que sí, porque es para todo tipo de pieles**

**5**

**Vale, cualquier pregunta que tenga estoy aquí para resolverla**

# 8.

## Objeciones falsas

**1**

**No entiendo el producto**

**2**

**No comprendo que me puede ofrecer tu producto**

**3**

**No me interesa**

**4**

**No creo que el producto garantice un retorno de inversión satisfactorio**

**5**

**Gracias, pero no estoy interesado.**

## Réplica

**1**

**No se preocupe, nosotras se lo explicamos**

**2**

**Es una mascarilla facial que traerá muchos beneficios a tu piel**

**3**

**No se preocupe, gracias por su tiempo**

**4**

**Yo le aseguro que verá grandes mejoras en su piel**

**5**

**¿Cuáles son sus razones para no interesarse?**