

Angela Molina Vargas
Diseñadora de muebles

Betsabé Aguilera Cháfer
Vendedora y
especializa en marketing

ECOWOOD



● Índice

¿QUÉ ES UN ARGUMENTARIO DE VENTAS?

LENGUAJE VERBAL Y NO VERBAL EN LAS VENTAS

1. Elementos del lenguaje no verbal ante el cliente

TÉCNICAS PARA VENDER EL PRODUCTO

2. Aida Vs SPIN

3.2. Método Spin (Una diapositiva con preguntas para iniciar la venta y otra con los posibles clientes que vas a encontrarte)

4. Método AIDA

.4.1 Presentación del producto

4.2. Características y Beneficios

4.3. Objeciones y réplicas

4.4. Cierres de ventas

TÉCNICAS PARA VENDER MÁS

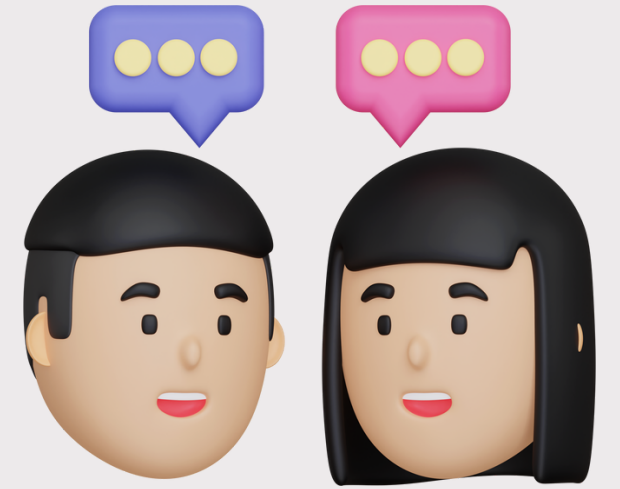
5 Up Selling

5.1 Cross Selling o venta cruzada

DATOS DEL VENDEDOR (Tarjetas corporativas de cada vendedor)

Un argumentario de ventas es un producto diseñado expresamente para cumplir varios propósitos: incrementar la posibilidad de cerrar tratos, mejorar los recursos técnicos de la fuerza de ventas, optimizar el discurso que emplean para generar interés y convencimiento y agilizar la gestión de clientes.

1. Lenguaje verbal



El lenguaje ha de ser directo, sencillo y claro.

Debe haber comunicación ,para transmitir el mensaje, ya sea oralmente ,escrito..

El tono de voz debe ser adecuado junto con la entonación

Lenguaje no verbal

Actuaremos sonriendo ofreciendo confianza al cliente ,manteniendo el contacto visual ,moveremos las manos a un buen ritmo y siempre hacia arriba , le saludaremos y cerraremos el trato con un apretón de manos ,



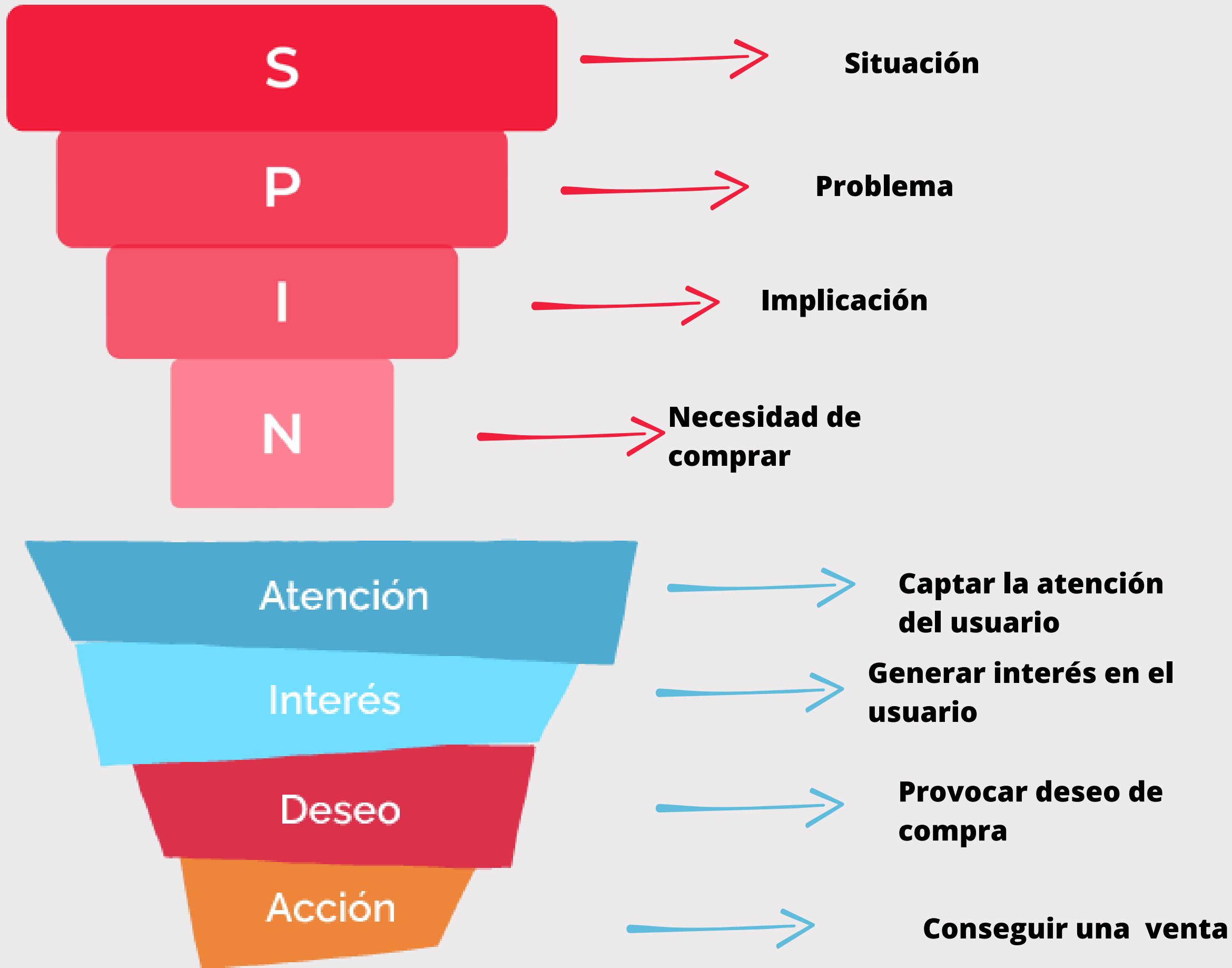
2. Técnicas de venta

SPIN

Es una estrategia que aprovecha las necesidades del público para convencerlo de consumir un producto.

AIDA

Averiguaremos las necesidades del cliente y le plantearemos los beneficios de nuestro producto



3. Método SPIN

- Preguntas para iniciar la venta



¿Qué mueble necesitas?



¿Cuánto es su presupuesto?



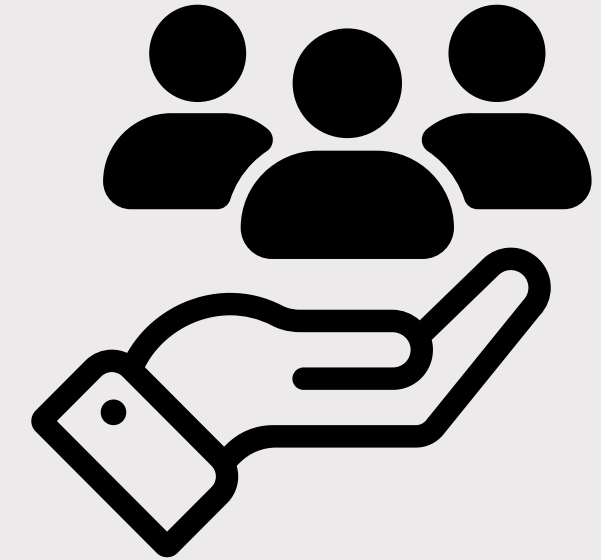
¿Para que lo va usar?



¿Tiene alguna idea de lo que desea ?



Posibles clientes



Cliente ideal :Es el tipo de cliente que quieres tener: sabe bien lo que quiere, entiende tus mensajes, ya tiene referentes de tu empresa y se muestra fiel hacia tus productos o servicios.

Cliente tímido: Son clientes que evitarán mirar a los ojos y tratarán de mantener cierta distancia con los vendedores. No se sienten cómodos mostrando sus opiniones, quejas o dudas ante otros clientes.

Cliente exigente: es aquel que conoce bien sus derechos como consumidor y tiene intenciones de hacer que sean cumplidos

Un cliente indeciso es aquel que posterga su proceso de decisión de compra, generalmente, de una forma indefinida

4. Método AIDA

4.1. Presentación del producto

Diseño de
mesas y sillas



Diseño de sofás



Diseños de
baño



4.4. Cierre de ventas

- Cierre inicial :Se hace al principio de la venta, el cliente lo requiere.
- Ejemplos :Si quiere pasamos por caja y le relleno el pedido .
- Cierre con alternativa : Se le enseña varios modelos para que elija el que desee .
- Ejemplo :Si no esta conforme con este diseño esta este otro.
- Cierre por consejo :le ofreces el producto que crees que más le conviene al consumidor.
- Ejemplo :Creo que este producto le vendría mejor , cumple todos los requisitos que quiere .



Bañeras

- Color
- Diseños
- Medidas



Colores para tu baño



.Diseños



Amarillo



Gris



Negro



Rosa



Blanco



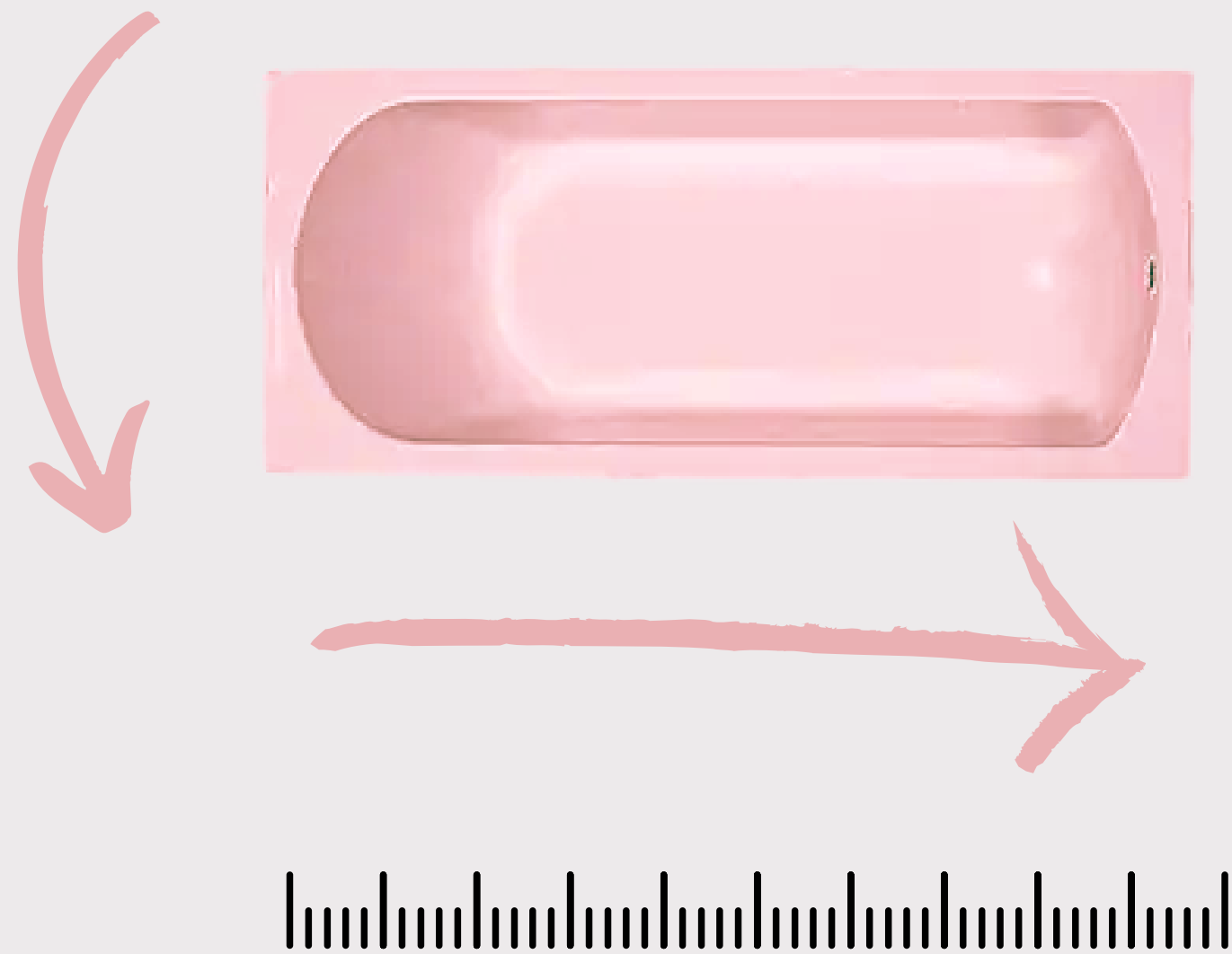
Marrón

. Medidas



- **Tamaño personalizado**

Nos adaptamos a sus medidas



Lavabos

- Color
- Diseño
- Medidas



Colores para el lavabo

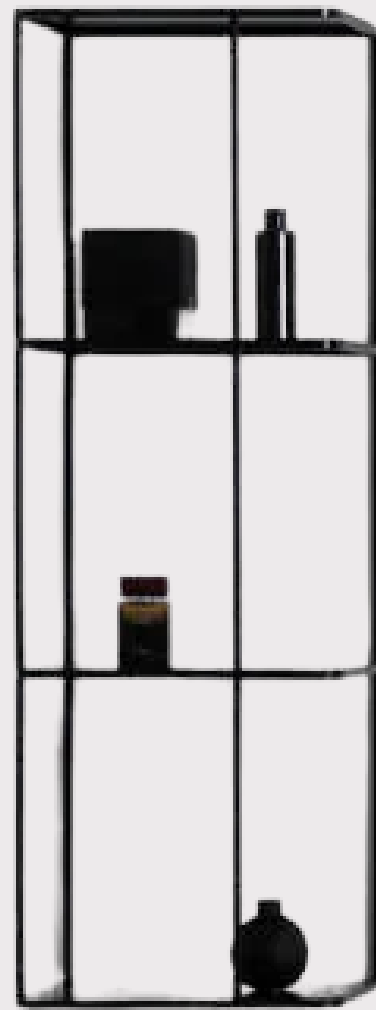
Elige el que mas te guste



Disenños



.Medidas



- Grande 7m a 5m
- Mediano 5m a 3,3m
- Pequeño 3,3 a 1,88m



Mesas y sillas

- Colores
- Diseño
- Medidas



Colores



Todo a su
gusto

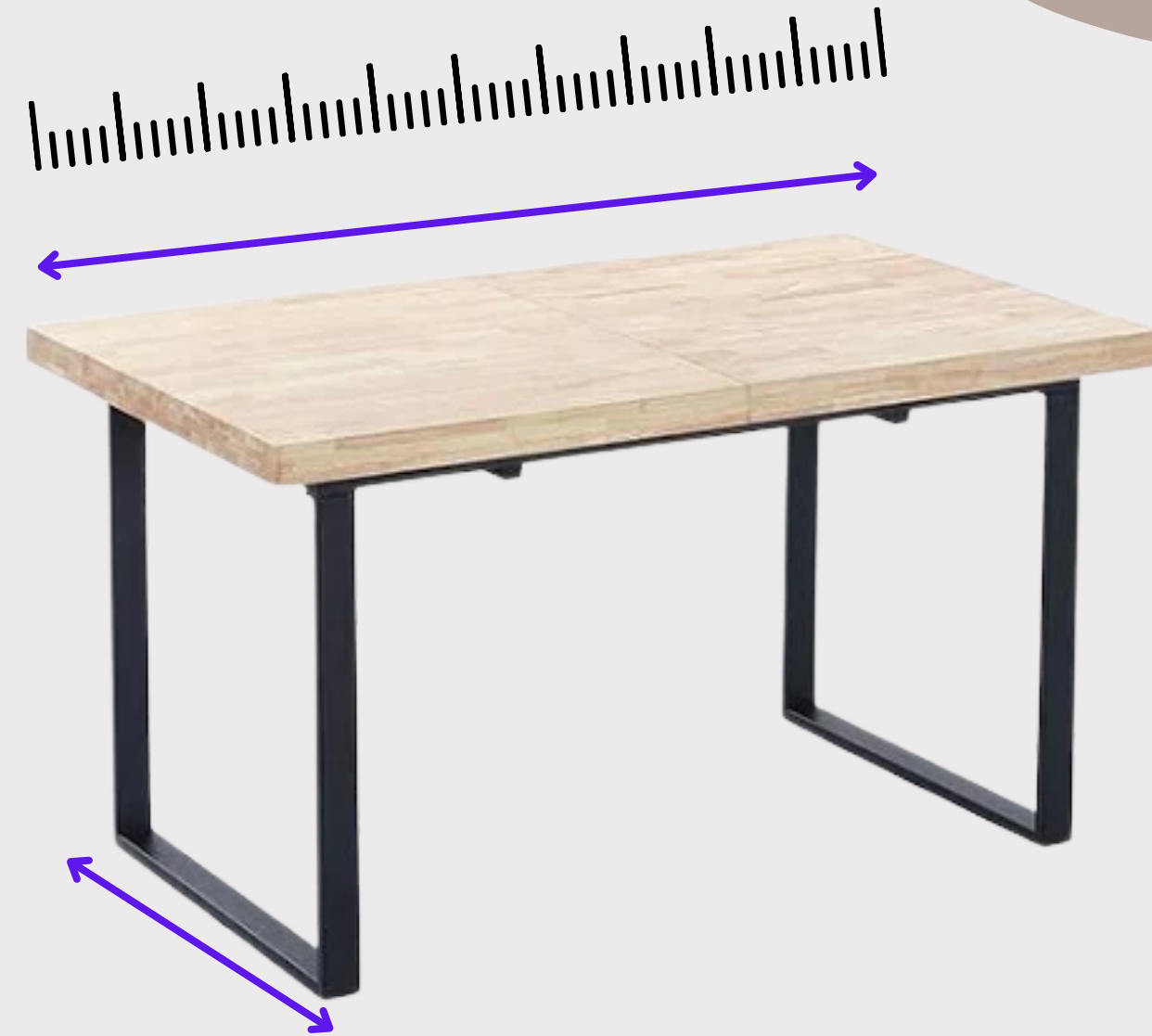


.Diseños



Medidas

Los metros de anchura lo elige usted



Tenemos diferentes medidas elija la que más le convenga

Sofás

- Colores
- Diseños
- Medidas



Colores



Sofá rinconera configuración izquierda



Colección completa de colores Chapi en sección Tejidos

**Colores variados:
neutros , pasteles ,
chillones..**

¿Necesitas ayuda ?, observa nuestros diseños.

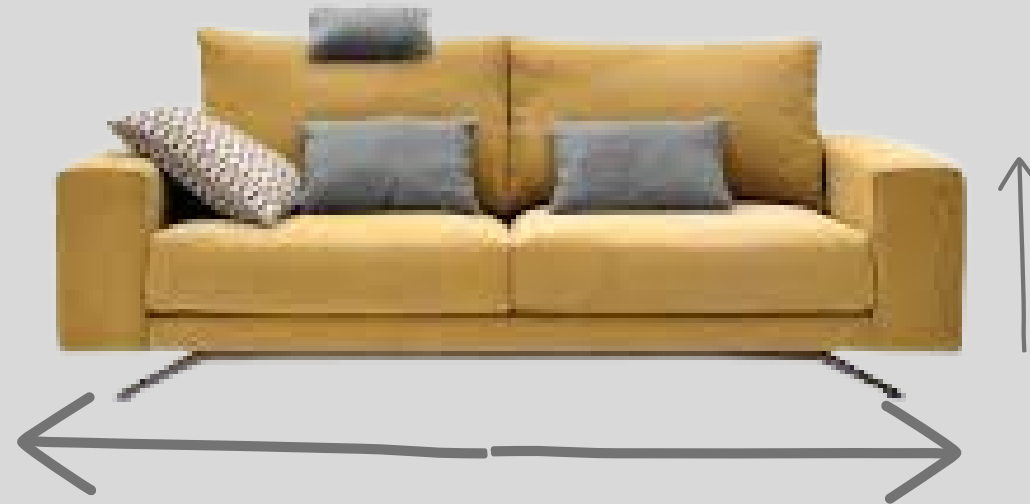


Diseños



Medidas

- Medio: 5m a 3m



- Pequeño: 3m a 1,5m



- Grande: 7m a 5m

5. Up-selling

OFERTA
por tan solo **378,96€**
más tienes
hidromasaje y chorro
incorporado



Precio de la bañera sola
268.99€



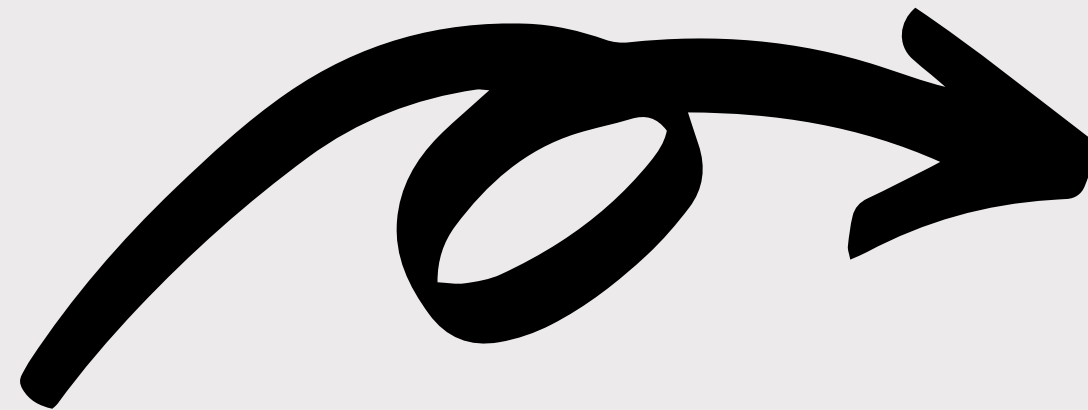
Precio de la bañera con hidromasaje y chorro de
agua **647.95€**

Up-selling

Por 90€ te llevas
el doble



140€



230€

Up-selling



Se tienen que
obtener si o si 2
sillas

Precio
silla:189,95€

(por cada una)

De madera y tapizado beige
(varios colores)

Por 45,05€ puede obtener
una silla de mejor calidad y
cantidad que desee



Puede obtener
la cantidad que
desea

Precio:235,00€

Diseño Italiano,
de acero cromado y tapizado en blanco

Up-selling



Por 120€ más
tienes una
mesa más
grande



**Precio Mesa
Grande :579,00€**
(la sillas son aparte)

Mesa extensible
redonda de el
color que desee y
patas de madera .

**Precio mesa
peque :459,00€**
(sillas aparte)

Up-selling

Latera alargado



Sofá mediano
1.100€



Sofá pequeño
450,00€

Solo por **650€** te llevas un
sofa mas grande y con mejor
calidad

5.1. Cross-selling

**Todo por
1.200,00€**
(el precio variara según el diseño)



499,99€

350,99€

355,88€



**Ejemplos
de diseños**



Cross-selling



555,75€



mesa + 3 sillas 620,88€

Todo por 1.550€
(el precio variara según el diseño)



Ejemplos de como podría quedar





ECOWOOD

Ángela molina vargas
VENDEDORA

Empresa dedicada a diseñar y remodelar muebles



ECOWOOD

BETSABÉ AGUILERA CHÁFER
VENDEDORA

ECOWOOD



+927 34 77 25



www.Ecwood/muebles.com



Ecwood.muebleseco@gmail.com



Madrid, Barcelona y Sevilla.

