

---

# Venta consultiva

---

## Guía de seguimiento: Aspectos clave aplicables

---

ASPECTO TRABAJADO	COMPORTAMIENTO ESPERADO
<b>La actitud del doctor</b>	<p>Al inicio de la visita (sobre todo en clientes nuevos), tener la actitud del doctor (preguntas de experto + escucha activa), para demostrar interés, ganar credibilidad y posicionarnos como expertos.</p> <p>No dar por hecho que ya conocemos a los clientes y lo que necesitan. Hacer preguntas para descubrir sus preocupaciones concretas, sus necesidades específicas, sus intereses... Para ver si tienen un problema en el que les podamos ayudar, o algo en lo que podrían estar mejor.</p> <p>Hemos de centrar nuestras preguntas en aquellos aspectos en lo que podemos ofrecerles ayuda, y cuando detectamos uno hemos de profundizar en él (para conocer más datos y hacer que parezca más relevante).</p>
<b>El modelo de la venta consultiva</b>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Empezar la visita con las preguntas de “la actitud del doctor”</li><li>2. Mencionar que ya hemos visto otros casos parecidos al suyo, y que tenemos una buena solución (para dar seguridad y posicionarnos como expertos)</li><li>3. Proponerle nuestra solución</li><li>4. Mencionar las características que tiene (aquellas que encajan en las necesidades del cliente) y los beneficios que le pueden aportar (los que dan respuesta a sus preocupaciones o intereses)</li><li>5. Facilitar la toma de la decisión (Utilizar la “pregunta de la alternativa favorable”: ¿Cuál prefieres, la opción A o la B?, en lugar de ¿qué te parece?)</li></ol>