



Boletín 3

PRESENTACIÓN DE LA OFERTA

BOLETIN COMERCIAL 3

PRESENTACIÓN DE LA OFERTA

Este paso es uno de los más importantes en el proceso de la venta, porque aquí es donde debemos indicar al cliente todo sobre nuestros productos, tomando en cuenta sus necesidades.

1. **CONOCIMIENTO.**- Conocer cada detalle del producto, es importante saber todo sobre el producto que ofertamos, por ejemplo: procedencia, precio, stock, características técnicas, medidas, texturas, fotos de ambientes. También destacar costos ocultos de los materiales, dar MAS VALOR al producto. (podemos realizar pruebas, no muy complejas para que el cliente puede diferenciar la calidad)



2. **COMUNICACIÓN VERBAL**. Tener la confianza de lo que decimos, ser claros, honestos y empáticos, durante la atención con el cliente debemos tener en cuenta ciertos aspectos como:

- ✓ Tener la seguridad de lo que decimos
- ✓ Dejar que el cliente exprese todo lo que necesita
- ✓ Voz clara y tono adecuado
- ✓ Evitar Divagar
- ✓ Evitar el uso de muletillas
- ✓ Ser empáticos
- ✓ Tener un trato amable
- ✓ Ser respetuoso
- ✓ Manejo adecuado de las objeciones
- ✓ No repetir las palabras constantemente
- ✓ Tener comunicación fluida
- ✓ Comunicación positiva
- ✓ Evitar hablar bien o mal sobre la competencia



3. **COMUNICACIÓN NO VERBAL.** No solo es hablar también hay otras formas, expresiones, gestos con los que nos debemos mostrarnos seguros y profesionales, Tener en consideración los siguientes aspectos :

- Buena apariencia
- Presentación impecable
- Postura Correcta
- Sonrisa Espontánea
- Contacto visual

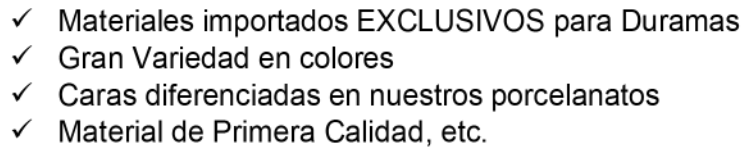


COTIZACIÓN. Una vez presentada la oferta al cliente y con las opciones elegidas se procede a realizar la respectiva cotización en el sistema, ya con las medidas, metrajes que requiera ya sea con el material que tenemos en stock o el que está por llegar. Muy importante:

- Manejo adecuado de los descuentos
- Si el proyecto es grande consultar con su respectivo supervisor o la Ing. Bermeo para estudiar la propuesta.
- Forma de pago (tarjeta, contado, crédito contra – entrega).
- Despacho, ser claros en preguntar en donde es la entrega para considerar el rubro del transporte (no es lo mismo dentro de la ciudad, como en cantones o fuera de la provincia)

Es aquí donde debemos resaltar los **COSTOS OCULTOS** de nuestra empresa así como de los materiales, por ejemplo:

- ✓ Bodega GRATIS, depende del proyecto consultar el tiempo.
- ✓ Transporte GRATIS, consultar en donde es la entrega, para negociar.
- ✓ Contamos con Camión GRUA para traslado de las lastras
- ✓ Somos una empresa con más de 40 años en el mercado
- ✓ Asesoría profesional
- ✓ Podemos facilitar muestras de los materiales para que puedan ver en obra.
- ✓ Locales a Nivel Nacional para mayor comodidad



RECOMENDACIONES

Considerar los siguientes aspectos en el momento que estamos atendiendo a nuestros clientes:

- Evitar el uso del celular cuando estemos atendiendo en el show room al cliente



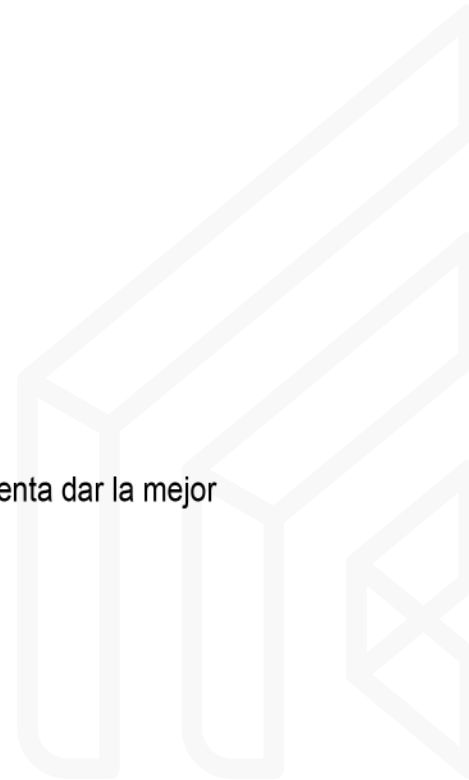
- Compañerismo. Ayudar a un compañero con muestras, medidas o piezas, ambientes.



- Evitar peleas frente a los clientes.



Recuerde. Todo suma, desde el saludo, hasta el cierre de la venta dar la mejor impresión al cliente.





   | www.duramas.com.ec