

# EL PROCESO DE VENTA

<b>1. PRE-VENTA. Selección de Prospectos (Potenciales clientes)</b>
---

<b>2. VENTA: Entrevista</b>
-----------------------------

<b>2.1 Pre-Entrevista: Llamada telefónica para concertar reunión</b>
--

<b>2.2 Entrevista:</b>
------------------------

<b>2.2.1 Preparación previa</b>
---------------------------------

<b>2.2.2 Encuentro con el cliente</b>
---------------------------------------

- Apertura
- Sondeo de necesidades
- Argumentario personalizado
- Tratamiento de objeciones
- Propuesta personalizada
- El cierre: resumen de satisfacción necesidades

<b>2.3 Post-Entrevista: Auto-evaluación</b>
---

<b>3. POST-VENTA</b>
----------------------

<b>3.1 Tratamiento de Quejas</b>
----------------------------------

<b>3.2 Seguimiento del cliente y planificación de futuras acciones comerciales</b>
--