



Gobierno de Reconciliación
y Unidad Nacional
El Pueblo, Presidente!

2023
TODOS JUNTOS
Vamos Adelante!



CNU
Consejo Nacional de Universidades



DIPLOMADO

Tecnologías para Mejorar la Producción y Productividad Agropecuaria

**Tecnología: Comercialización/ Técnicas de venta de
productos agropecuarios**

**Módulo IV: Tecnologías para la crianza de peces, hidroponía
cultivos no tradicionales y bancos de proteína**

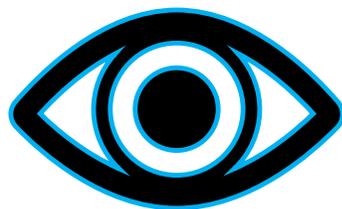
Facilitador: Massiel Ruby García Hernández y salome Antquera



INTRODUCCIÓN



vueltas



Venta

clave

triunfar



DIPLOMADO
Tecnologías para Mejorar la Producción y Productividad Agropecuaria



Éxito en los negocios

¿Cómo lo vamos a lograr?

Rol del mercadeo
Clientes felices y satisfechos



Estando al tanto de

Crear buenos productos

Saber cómo venderlos

Venta
(Siglos)

En estos tiempos

DIPLOMADO
Tecnologías para Mejorar la Producción y Productividad Agropecuaria

Las estrategias y comportamiento de venta deben adaptarse a las necesidades de los mercados actuales. **(RETOS)**



DESARROLLO

Conocimiento básico sobre ventas

- El producto sale por primera vez al mercado
- Ventas bajas
- Mucha publicidad y mercadeo para darlo a conocer

Fase 1
Lanzamiento

- Ventas empiezan a subir bastante
- Importante mejorar el producto para competir bien

Fase 2
Crecimiento

Fase 3
Madurez

Fase 4
Declive

- El producto ya no es tan demandado
- Las ventas van en bajada
- Decidir si seguimos con el producto o lo retiramos
- Si queremos seguir, toca hacerle cambios

- Ventas estables, no crecen mucho
- La competencia se pone fuerte
- Hacer mayor esfuerzo para mantenerse
- Costos de producción bajan

Identificar oportunidades para mejorar el producto

Ciclo de vida del producto
Fuente: Izquierdo (2023)

Entender

Necesidades
Motivos para
comprar



Cliente satisfecho

Ventas exitosas

Enfocar esfuerzos
Lograr objetivo

Producto

Mostrarlo
(Adecuadamente)

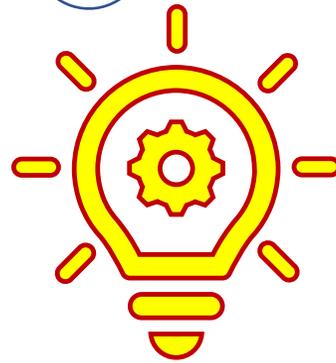
Conocer características
Convertirlo en beneficio

DIPLOMADO
Tecnologías para Mejorar la Producción y
Productividad Agropecuaria





Las **necesidades insatisfechas** influyen en el actuar de las personas y provocan la motivación de comprar.



Nos empuja a conseguir lo deseado

Oportunidad de negocio

No siempre nos lleva a comprar un producto

Necesidad no tiene la fuerza suficiente

No nos damos cuenta que tenemos una necesidad

DIPLOMADO
Tecnologías para Mejorar la Producción y Productividad Agropecuaria



Mercadito agrario



Perfil del consumidor

Innovadores:

Siempre están a la moda y compran lo último de lo último (Jóvenes inquietos con buen billete)

Avanzados:

Compran cosas que ya están creciendo en popularidad (Personas educadas con ingresos medios)

Seguros:

Esperan a que los productos sean bien conocidos y de calidad antes de comprarlos (Muy cuidadosos con sus elecciones)

Conservadores:

Gustan lo tradicional, compran cosas que están en su fase de despedida (Mayores, educación y nivel social medio o bajo)

Aproximación al cliente

(De forma correcta)

Primer paso



Si no se hace bien, puede arruinar las posibilidades del vendedor.

Investigar el mercado (mediante)

- Encuestas
- Sondeos
- Observaciones
- Entrevistas
- Simulaciones

Identificar necesidades del cliente

- Preferencias
- Hábitos de compra
- Cambios en su conducta
- Su opinión

DIPLOMADO
Tecnologías para Mejorar la Producción y Productividad Agropecuaria

Tipos de vendedores



Simpáticos

Por su carácter y forma de actuar, resulta atractiva su conversación, son como imanes para la venta.

Flexibles y creativos

Saben convencer a otras persona en cualquier situación o imprevisto que se ponga en su camino.

Serios

Hablan con calma y certeza, esto hace que los compradores les crean y los admiren como expertos.

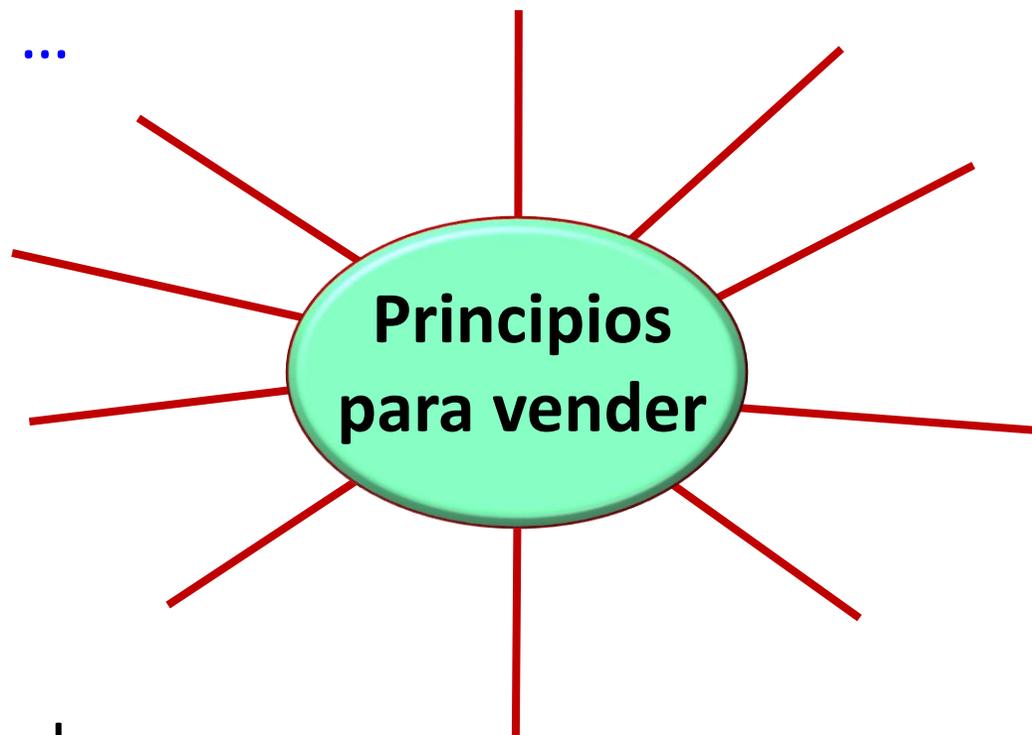
Carismáticos

Su actitud logra generar una confianza especial con los posibles compradores.



DIPLOMADO
Tecnologías para Mejorar la Producción y Productividad Agropecuaria

- El cliente no compra un producto, compra ...
- Las necesidades deben ser descubiertas, despertadas ...
- El cliente compra más por lo que siente ...
- Averiguar todo sobre el cliente ...
- El precio rara vez hace que se pierda una venta
- El cliente siempre es el cliente ...
- El cliente no tiene mucho interés en comprar ...
- Vender es convencer al cliente ...
- Vender es una habilidad que se puede aprender ...
- Hablar demasiado o muy poco puede ...



DIPLOMADO
Tecnologías para Mejorar la Producción y Productividad Agropecuaria



Consejos para ser un buen vendedor y conectar con los clientes:

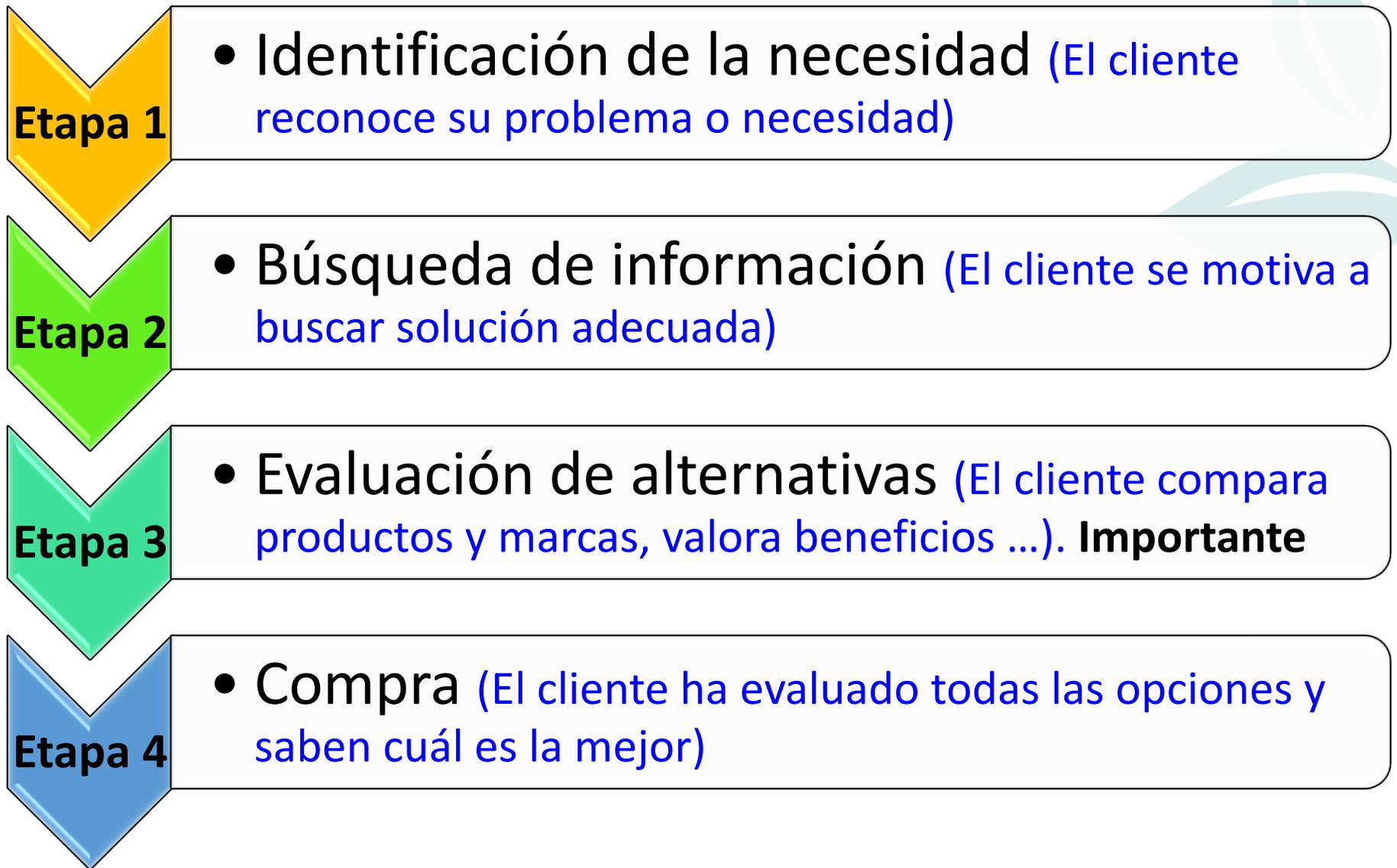
- Mismo lenguaje
- Vestimenta
- Identificación del cliente con usted
- No use lentes de sol
- Asegure buen aliento
- Escuche más, hable menos
- No crea que el cliente entendió todo lo que usted dijo
- Conecte con el cliente
- Construya relaciones duraderas
- Preguntas abiertas ¿Qué? ¿Cómo? ¿Por qué? ¿Dónde?
- Cliente protagonista
- No se fije sólo en la apariencia del cliente
- Escuche y observe con interés
- Gestos amables y buenos modales
- Organice conversación ¿Cómo cerrar la venta?
- Dele tiempo al cliente para pensar



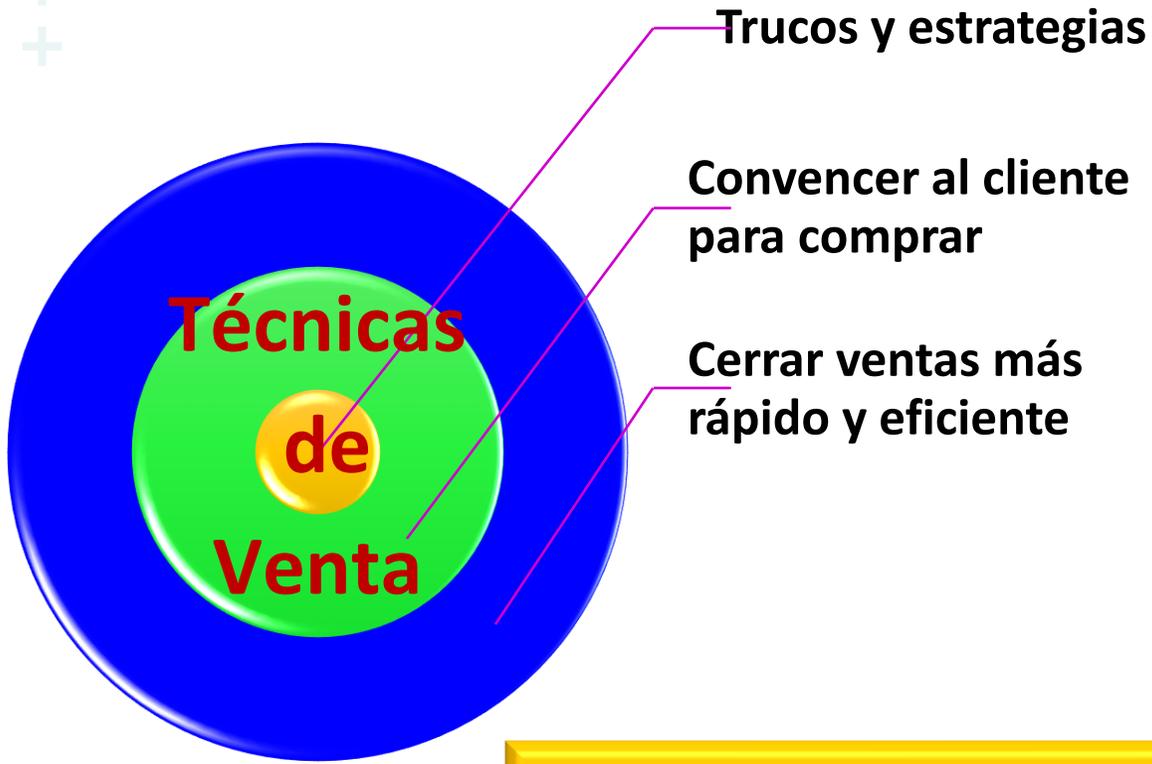
DIPLOMADO
Tecnologías para Mejorar la Producción y Productividad Agropecuaria



Proceso de la compra



Técnicas de venta (Formas de vender)



Incrementar ventas

Identificar nuevas oportunidades de negocio

Conocer mejor a los clientes



Conseguir ventas que se repiten o que se dan de forma frecuente

Lograr clientes "fieles" que siempre vuelvan a comprar

Para lograr una venta, a veces es suficiente sólo saludar amablemente al cliente y escucharlo, pero en otras ocasiones, se necesitan destrezas más esmeradas para superar "objeciones" o para ofrecer consejos.

Este es un súper desmaquillante que hidrata, ayuda a sanar y renovar la piel pero debes usarlo como primer paso de la doble limpieza de tu cara.

Después de 20 minutos de aplicado, lo retirarás con algodón y te lavas con agua y jabón neutro para eliminar exceso de grasa en la cara.

Pero cómo voy a usar aceite de coco en la cara si mi piel es grasosa.

Objeción de cliente

Para responder a las “objeciones” del cliente debemos conocer bien nuestro producto y sus bondades.

Fuente: Foto del Mercadito Agrario, UNA (02 Julio 2020)

Técnicas de venta más usadas



Atención, Interés,
Deseo y Acción

Atención, Interés, Deseo,
Demostración y Acción



Atención, Interés, Convencimiento,
Deseo y Cierre

Situación, Problema,
Implicación y Solución

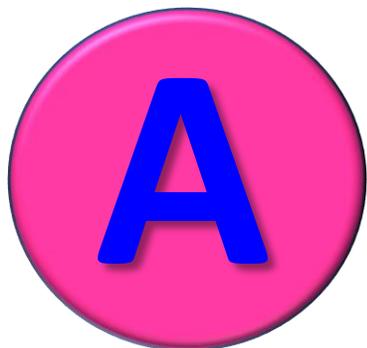


Características, Ventajas y
Beneficios del producto

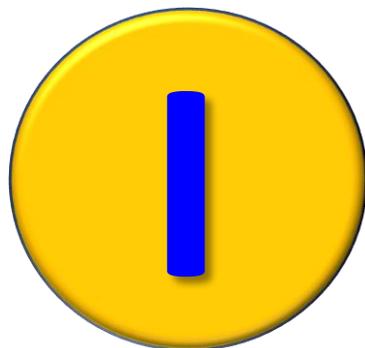
Estrategias que ya no funcionan para los negocios.

- ❖ Puerta en puerta
- ❖ Correo no solicitado
- ❖ Venta agresiva
- ❖ Publicidad engañosa

La mente del comprador



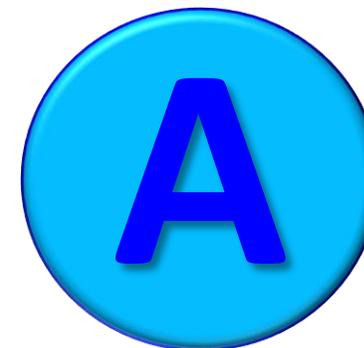
AtenCIÓN



Interés



Deseo



Acción

Es como una guía para entender cómo los clientes piensan antes de comprar algo.

De este modo se puede tener una visión más clara de cómo acompañar al cliente en su recorrido y las estrategias que cómo vendedor debe aplicar en cada etapa del proceso de compra.

Se aumentan las ventas

Le da confianza y seguridad al cliente

Base para otras estrategias de venta

La técnica AIDA será explicada en el próximo vídeo con “El paso a paso”

Los esperamos!!!

Gracias por
su atención



DIPLOMADO
Tecnologías para Mejorar la Producción y
Productividad Agropecuaria

