

F1: Fases en el proceso de venta

El **proceso de venta** es la sucesión de **pasos** que un vendedor realiza desde el momento en que intenta **captar la atención de un potencial cliente** hasta que la transacción final se lleva a cabo, es decir, hasta que se consigue una **venta** efectiva del producto o servicio.

Sitúa cada una de las fases del proceso de venta en el lugar que le corresponde

Prospección de clientes	Preparación de la entrevista	Acercamiento	Evaluación de necesidades
Argumentación	Objeciones	Cierre	Posventa

Recibir al cliente con cordialidad; una mirada, un saludo y una sonrisa en menos de un minuto.	
Escucha al cliente, no le interrumpas. El vendedor debe detectar la necesidad del cliente.	
Dudas o problemas que el cliente plantea en el proceso de venta	
Pensar estrategias y medios para utilizar en la entrevista con el cliente.	
Cobramos el producto, le pedimos una tarjeta de cliente, se lo envolvemos para regalo o anotamos la dirección de envío	
Nos gustaría saber cómo le ha ido al cliente. Un cliente satisfecho, repetirá compra.	
Realizar un análisis de los clientes que tenemos en cartera	
Informar de los productos y convencer de las ventajas con el objetivo de que el cliente se decida a comprarlo.	