

BLOQUE 2

Venta Consultiva Aplicada

El cliente no compra lo que
vendes... compra lo que
resuleves



¿QUÉ ES UNA VENTA CONSULTIVA?

La venta consultiva es un enfoque donde:

- 1** El vendedor actúa como asesor
- 2** Entiende necesidades antes de ofrecer el producto o servicio
- 3** Propone soluciones personalizadas

DIFERENCIAS CLAVE

VENTA TRADICIONAL	VENTA CONSULTIVA
Vende productos	Vende soluciones
Habla mucho	Escucha primero
Se enfoca en precio	Se enfoca en valor
Presiona	Asesora
Cierra rápido	Cierra mejor

Ejemplo:

Vendedor tradicional: “Este mueble cuesta \$X”

Vendedor consultivo: “Esta solución te permite optimizar espacio, durabilidad y funcionalidad en tu cocina”

TIPOS DE NECESIDAD

- 1 **Funcional** → “Necesito un producto”
- 2 **Emocional** → “Quiero sentirme seguro / Satisfecho”
- 3 **Económica** → “Quiero optimizar mi inversión”
- 4 **Operativa** → “Quiero facilidad y eficiencia”

MODELO DE PREGUNTAS SPIN

- | | | | |
|----------|---------------------|---|---|
| 1 | S ituación | → | ¿Qué estás buscando exactamente? |
| 2 | P roblema | → | ¿Qué dificultad estás teniendo actualmente? |
| 3 | I mplicación | → | ¿Qué pasa si no solucionas esto? |
| 4 | N ecesidad | → | ¿Qué sería ideal para ti en este caso? |

PRESENTACIÓN DE LA SOLUCIÓN

El objetivo es conectar el producto o servicio con un beneficio real

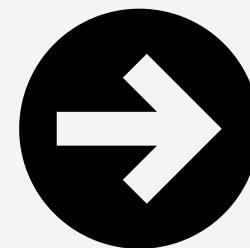
ESTRUCTURA

1 Contexto del cliente

2 Solución recomendada

3 Beneficio directo

4 Diferenciador



Para presentar la solución adecuada es importante generar valor a través de:

- Explicar beneficios
- Mostrar ahorro a largo plazo
- Comparar soluciones
- Personalizar propuesta
- Incluir experiencia y servicio