

Avance de evidencia

Serás capaz de desarrollar estrategias de observación, escucha, comunicación y manejo del proceso de ventas para entender mejor las necesidades de los clientes y asegurar las ventas.

Instrucciones:

Cada unidad de competencia tiene un valor. Si el participante cumple con cada unidad, deberá colocar la palabra “sí” en la columna “¿Cumple?” y escribir el mismo valor en la columna “Puntaje”. Por el contrario, si el participante no cumple con la unidad, deberá escribir la palabra “no” en la columna “¿Cumple?” y un puntaje de 0 en la columna de la derecha.

Unidades de competencia y criterios correspondientes		Valor	¿Cumple?	Puntaje
Labor de venta				
1. Selecciona las mejores estrategias y herramientas para llevar a cabo una venta personal.				
a.	Analiza un producto y su competencia con base a sus características y público meta.	3		
b.	Compara el producto base contra la competencia.	4		
c.	Genera argumentos para usar en la presentación del producto.	4		
d.	*Realiza visitas de venta.	15		
2. Diseña plan de mejora para sus habilidades de venta luego del análisis hecho sobre las visitas de venta.				
e.	Genera reportes para cada una de las iteraciones de venta llevadas a cabo, incluyendo las cualidades de los prospectos visitados.	3		
f.	Determina el método de prospección utilizado.	3		
g.	Determina áreas de oportunidad detectadas en la aproximación a los clientes.	4		
h.	*Diseña plan para mejorar sus habilidades de venta.	15		
Investigación de producto o servicio				
3. Desarrolla planeación para venta de productos o servicios.				
i.	Compara un producto y su competencia de acuerdo a sus características y público meta.	3		
j.	Genera guion para una posible visita de venta a una compañía interesada.	3		
k.	Identifica los eventos que pueden afectar a la venta.	3		
l.	*Desarrolla prospección de clientes interesados.	10		
m.	Genera plan de manejo de posibles objeciones del cliente.	4		
n.	*Elabora plan de presentación de ventas.	10		
4. Elabora presentación y videograbación de ventas para un producto o servicio.				
ñ.	Describe las cualidades de un producto de manera pormenorizada.	3		
o.	*Demuestra conocimiento sobre los principios de comunicación y neurolingüística.	10		
p.	Demuestra dominio sobre las objeciones de un cliente.	3		

*Los criterios señalados con asterisco son estrictamente indispensables para acreditar la competencia, por lo que debes desarrollarlos obligatoriamente.

La obra presentada es propiedad de ENSEÑANZA E INVESTIGACION SUPERIOR A.C. (UNIVERSIDAD TECMILENIO), protegida por la Ley Federal de Derecho de Autor; la alteración o deformación de una obra, así como su reproducción, exhibición o ejecución pública sin el consentimiento de su autor y titular de los derechos correspondientes es constitutivo de un delito tipificado en la Ley Federal de Derechos de Autor, así como en las Leyes Internacionales de Derecho de Autor.

El uso de imágenes, fragmentos de videos, fragmentos de eventos culturales, programas y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, es exclusivamente para fines educativos e informativos, y cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por UNIVERSIDAD TECMILENIO.

Queda prohibido copiar, reproducir, distribuir, publicar, transmitir, difundir, o en cualquier modo explotar cualquier parte de esta obra sin la autorización previa por escrito de UNIVERSIDAD TECMILENIO. Sin embargo, usted podrá bajar material a su computadora personal para uso exclusivamente personal o educacional y no comercial limitado a una copia por página. No se podrá remover o alterar de la copia ninguna leyenda de Derechos de Autor o la que manifieste la autoría del material.