

Segundo avance

1. Tomando como punto de partida la investigación que hiciste en el primer avance, elabora un reporte de los posibles sitios donde podrías encontrar clientes de dicho producto. Puedes apoyarte, si es el caso, en los puntos de venta que actualmente existen.
 - a. Este reporte debe ser un punto de partida para prospectar tus posibles clientes, pensando en que también podría ayudar a otros vendedores que estén en tu misma situación.
2. En base a este reporte, elabora una lista de todas las razones que una persona podría darte para no comprar tu producto o servicio. Es importante que en verdad escribas todas las razones que se te ocurran, pues muchas de ellas te las toparás en tu día a día como vendedor.
3. Haciendo uso de tus habilidades de manejo de objeciones escribe un contraargumento para cada razón que enlistaste. La idea será rebatir de una manera sutil y para nada agresiva, sobre lo que te comente el cliente. Busca que tus argumentos sean convincentes.
4. De las técnicas vistas en el tema **Técnicas de cierre**, elige las que consideres suficientes para poder cerrar la venta de tu producto, tomando en cuenta los tipos de clientes que prospectas.
5. Elabora un plan de presentación apegándote al siguiente índice:
 - a. Objetivos concretos de la presentación
 - b. Estrategias a seguir durante la presentación
 - c. Argumentos a proponer
 - d. Manejo de objeciones posibles
 - e. Técnica de cierre
6. Elabora un primer borrador de la presentación que mostrarías, o que usarías de apoyo, para convencer al cliente de que compre tu producto o servicio. Aunque es solamente un borrador, hazla lo mejor posible, pues te servirá para tu entrega final.
 - a. La presentación debe ser no mayor a 10 diapositivas y planeada para durar máximo 15 minutos.
7. Entrega al Facilitador un documento con el reporte sobre los posibles sitios donde podrías encontrar los clientes de tu producto o servicio, la lista con las razones para no comprarlo y tus contraargumentos, la reflexión sobre el uso de las técnicas de cierre que usarías, el plan de la presentación y el borrador de ésta.
8. Gracias a esto podrás prepararte para generar tu entrega final con los comentarios de tu Facilitador.