

CLUB  
**FUERZA DE VENTAS**

# Guiones de venta

# Speech venta de Servicios

¿Qué tal? Buen (día – tarde – noche),

Mi nombre es \_\_\_\_\_ de parte de la empresa \_\_\_\_\_ ¿Con quién tengo el gusto?

**Te preguntarán:** ¿Con quién quieres hablar? Si es la persona a correcta, continúa. Si no lo es, lo ideal es que prosigas: Me comunicas con el área de \_\_\_\_\_. Si no te comunican, debes solicitar al menos su nombre y/o datos de contacto para una próxima llamada.

**Historia breve** Una vez, inicie el contacto con la persona correcta:

¿Estoy hablando con el Sr. \_\_\_\_\_?

Buen (día – tarde – noche), Sr. \_\_\_\_\_ mi nombre es \_\_\_\_\_ de parte de \_\_\_\_\_  
¿Cómo está? Un gusto poder conversar con usted. (Espera su respuesta).

Sr. \_\_\_\_\_, probablemente se encuentre un tanto ocupado, por eso seré directo, ¿le parece? (Espera su respuesta)

**Presentación:** La razón de mi llamada es breve. Estamos seleccionando las mejores (agencias, organizaciones, empresas, etc.) del (estado, ciudad, provincia, etc.) para brindarles un producto o servicio (según tu empresa) de la mayor calidad, el cual les brindará los siguientes beneficios y ventajas \_\_\_\_\_. ¿Desea ser agregado a nuestro listado de beneficiados?(Espera su respuesta)

**Pre cierre:** En base a su respuesta, puedes avanzar:

Muy bien Sr. \_\_\_\_\_ para (nombre de tu empresa), es importante contar con clientes como usted y sabemos apreciar la oportunidad que nos está brindando, le doy mi palabra de que no solo obtendrá de nuestra parte el mejor producto, sino también la mejor asesoría para su aplicabilidad. ¿Hasta ahora qué le parece? Me encantaría escuchar sus comentarios. (Espera su respuesta)

**Posibles cierres:**

**a)** Le estoy agendando para llamarle en \_\_\_\_ días y ampliar información para acercarlo más al comienzo de nuestra relación comercial. Gracias por su tiempo.

**b)** Le estoy agendando para visitarlo en \_\_\_\_ días ¿Está de acuerdo? Le llevaré una muestra del producto y seguramente querrá hacer su primera orden de compra. Gracias por su tiempo.

# Speech de ventas en persona

Al saludar, hazlo preferiblemente con un apretón de manos que transmita seguridad.

Buenos (días – tardes – noches), Sr. \_\_\_\_\_ (apretón)

Gracias por recibirme, vengo de parte de la empresa \_\_\_\_\_

Inicia preguntándole al cliente acerca de su situación (en torno a tu producto o servicio).

¿Qué tal ha sido hasta ahora su experiencia con este tipo de productos? ¿Usted ya cuenta con algún proveedor confiable, serio y responsable?

Pregúntale acerca de sus objetivos a corto y medio plazo.

¿Cómo espera encontrarse dentro de \_\_\_\_\_ (3 meses, 6 meses, 1 año), teniendo la calidad de nuestro servicio a su disposición y recibiendo el respaldo de nuestra empresa de manera permanente?

Vincula sus respuestas con la solución que le proporciona tu producto o servicio (o bien a cómo se sentirá adquiriéndolo).

Debe saber Sr. \_\_\_\_\_, que mi visita más que para ofrecerle un producto, se debe a que queremos integrarlo a la familia \_\_\_\_\_ (nombre de la empresa), con todos los beneficios que traemos para nuestros clientes fidelizados.

Presenta formalmente (pero de forma práctica, con palabras simples), tu propuesta.

Cuando haga su primera orden de compra tendrá en sus manos \_\_\_\_\_ y con ello podrá hacer \_\_\_\_\_ significando una inversión que va a proporcionarle satisfacción garantizada, a usted y a quienes tengan el producto a su alcance.

Genera el mayor grado de interacción (preguntas y respuestas por parte de ambos) y responde con seguridad.

Le he traído una muestra Sr. \_\_\_\_\_, incluso esa puede llevarla con usted a casa.

¿Qué le parece?

Puede darme su opinión, con total confianza.

En nuestra empresa recibimos las críticas como oportunidades para seguir mejorando lo que hacemos para nuestros clientes.

(Esperas su respuesta y prosigues manteniendo la línea del cliente)

# Speech de ventas en persona

Antes que abusar de la “creatividad” al responder, te recomendamos tomar nota de aquello para lo cual no tienes respuestas y contactarle tan pronto poseas la información correcta (esto te dará pie a mantener el contacto). Esto puedes hacerlo así:

Me disculpa por no tener a mano la respuesta a su pregunta, pero para brindarle una respuesta mucho más precisa, estoy tomando nota de su interrogante para conversarla con nuestro jefe de ventas. Le contactaré tan pronto tenga respuesta y avanzaremos hacia lo que será una buena relación comercial. ¿Está de acuerdo?

(Aquí puedes solicitar su número personal en caso de que aún no lo poseas y proseguir a escribirle vía whatsapp para generar aún más cercanía o a través de una muy buena llamada)

Indica precios concretos y modalidad de pago según los planes actuales.  
Este es el listado de precios hasta fin de mes \_\_\_\_\_

Y la forma de pagarlo es mediante \_\_\_\_\_

Una vez que haga su primera orden, y forme parte de la familia \_\_\_\_\_  
(nombre de la empresa). Tendrá acceso a descuentos especiales y facilidades de pago extra.

Aclara dudas, ofrece alternativas y despídete con el respectivo apretón de manos.  
Si posee alguna duda antes de formalizar su bienvenida a nuestra empresa, este es el momento Sr. \_\_\_\_\_

Puede visualizar parte de nuestra trayectoria, calidad y servicios adicionales en nuestra web (o Redes Sociales).

Ha sido un gusto visitarle el día de hoy, estoy seguro de que en los próximos días vendrán cosas muy positivas para ambos.

Gracias por su tiempo.

Después:

Una vez finalizado el encuentro, es necesario mantener contacto, realizar el seguimiento correspondiente y no dejar “enfriar” el interés del cliente, ya que eso implica la pérdida de aquello que se haya podido lograr durante el encuentro en persona.

CLUB  
**FUERZA DE VENTAS**