

### Módulo 2 – Ejemplo de solución a ejercicio 1

Etapas en la venta		Resultados deseados	Habilidades innatas necesarias			
1	Llamadas a los contactos	Conseguir 5 entrevistas/semana	ACCION		PERFIL	
			Proactiv	Reactivo	Dir. Financiero	
			PERSEVERANCIA		EMPATIA	
			alta	Baja	Alta	Baja
			CIERRE		TECNOLOGIA	
			asesor	complacer	Alta	Baja
			CICLO DE VENTA		SOLUCION	
corto	Largo	mercancía	única			
PRODUCTOS		QUIEN DECIDE				
pocos	muchos	pocos	muchos			
2	Hacer demos a los contactos	Obtener interés de compra de los clientes	ACCION		PERFIL	
			Proactiv	Reactivo	Dir. Financiero	
			PERSEVERANCIA		EMPATIA	
			alta	Baja	Alta	Baja
			CIERRE		TECNOLOGIA	
			asesor	complacer	Alta	Baja
			CICLO DE VENTA		SOLUCION	
corto	Largo	mercancía	única			
PRODUCTOS		QUIEN DECIDE				
pocos	muchos	pocos	muchos			
3	Venta	Mínimo 3ventas/mes	ACCION		PERFIL	
			Proactiv	Reactivo	Dir. Financiero	
			PERSEVERANCIA		EMPATIA	
			alta	Baja	Alta	Baja
			CIERRE		TECNOLOGIA	
			asesor	complacer	Alta	Baja
			CICLO DE VENTA		SOLUCION	
corto	Largo	mercancía	única			
PRODUCTOS		QUIEN DECIDE				
pocos	muchos	pocos	muchos			
4	Penetración en la cuenta para vender otros soft que no tienen los clientes	Aumentar la facturación en cada empresa un 20% anual	ACCION		PERFIL	
			Proactiv	Reactivo	Ejecutivos	
			PERSEVERANCIA		EMPATIA	
			alta	Baja	Alta	Baja
			CIERRE		TECNOLOGIA	
			asesor	complacer	Alta	Baja
			CICLO DE VENTA		SOLUCION	
medio	Largo	mercancía	única			
PRODUCTOS		QUIEN DECIDE				
pocos	muchos	pocos	muchos			