



Competencias que se desarrollan:

Competencias Primarias
Categorías:

• **Captación de Clientes—**
Identifica y convierte en clientes campeones para nuestra empresa a los prospectos que deberían estar haciendo negocios con nosotros.

• **Experiencia de Clientes—**
Crea un ambiente con los clientes para mantener una relación positiva y a largo plazo. Equilibra las experiencias positivas para generar lealtad en los clientes y un deseo de ser campeones para nuestra empresa.

Categorías de
Competencias
Relacionadas:

• **Relaciones Interpersonales—**
Muestra habilidad consistente para desarrollar relaciones sólidas dentro y fuera de la empresa.

• **Comunicación—**
Mejora las habilidades individuales y de la empresa a través de la escucha activa apoyada en presentaciones de información oral y escrita.

• **Influencia—**
Dirige consistentemente situaciones e inspira a las personas para lograr un ambiente en el que todos ganan.

Ventas Cruzadas

RESUMEN

Las ventas cruzadas crean un mayor valor para usted y para sus clientes. Las personas se sentirán más cómodas vendiendo cuando comprenden cómo mostrar el valor agregado, sabiendo cómo hacer las preguntas correctas, abriendo la puerta amablemente a las oportunidades, y ayudando a los clientes a beneficiarse de comprar más.

CONTEXTO

Los profesionales tratan de ayudar a los clientes a tomar una mejor decisión de compra. Este es el propósito de este módulo—ayudarnos a encontrar maneras de darle más valor a nuestros clientes. Esto es bueno para ellos, para nosotros y para nuestras empresas. Exploraremos maneras de hacer que las ventas cruzadas sean situaciones ganar-ganar para todos.

En este módulo, trabajaremos con herramientas probadas para abrir las puertas a negocios adicionales. Aprenderemos cómo vender, sin sentirnos agresivos. Crearemos valor agregado para nuestros clientes, de un modo que hará que todos sientan que ganaron.

Al completar este módulo, los participantes podrán:

- Identificar oportunidades ganar-ganar para proveer más productos y servicios
- Crear oportunidades para agregarle valor a los clientes
- Aplicar un proceso de venta cruzada para facilitar las decisiones para los clientes