



Curso:

Yo soy una Estrella de Ventas

Técnicas y principios básicos de Venta



Curso:

Yo soy una Estrella de Ventas

Técnicas y principios básicos de Ventas

CONTENIDO

DEL

CURSO

Lección 1: Los 4 Pilares del Éxito en las Ventas

Lección 2: Los 5 Superpoderes de una Estrella de Ventas

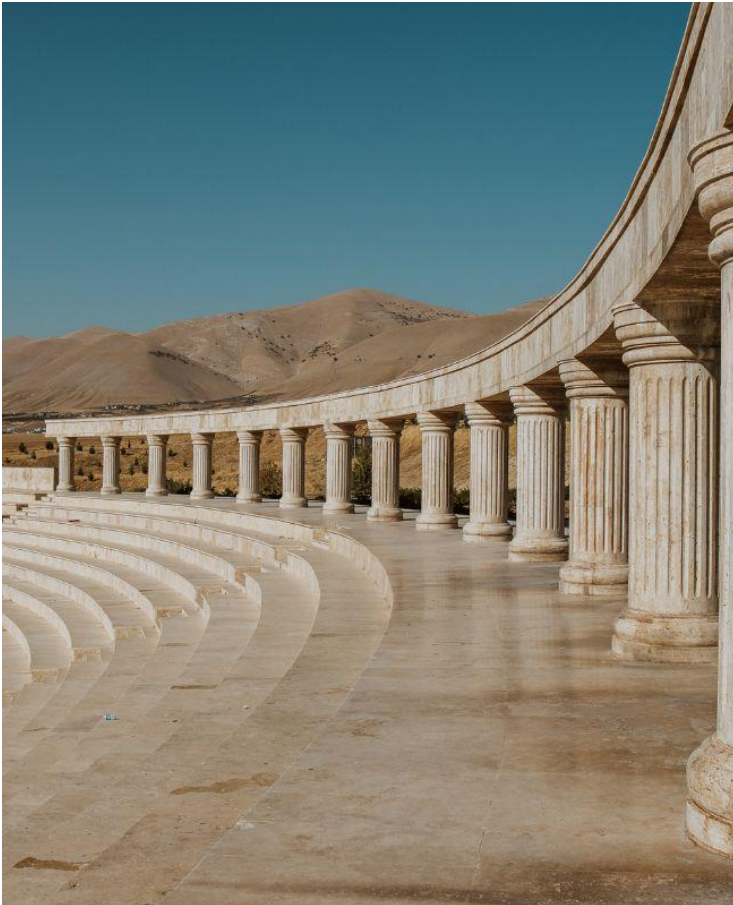
Lección 3: Técnicas de Ventas



Lección # 1

Los 4 Pilares del Éxito en las Ventas

Lección # 1: Los 4 Pilares del Éxito en las Ventas



Los 4 Pilares

1. La Empresa y sus practicas
2. El Producto y/o servicios
3. La Ubicación | Servicio de Entrega
4. El Equipo de Ventas

Lección # 1: Los 4 Pilares del Éxito en las Ventas



Pilar 4: El Vendedor Preparado que Brilla como una Estrella de Ventas

- ✓ Actitud y Motivación: Un vendedor estrella mantiene una actitud positiva y motivada.
- ✓ La pasión por las ventas y la resiliencia ante los desafíos son claves para alcanzar el éxito

Lección # 1: Los 4 Pilares del Éxito en las Ventas



Pilar 4: El Vendedor Preparado que Brilla como una Estrella de Ventas

- ✓ Autoconfianza: La autoconfianza es esencial para un vendedor estrella.
- ✓ Creer en sí mismo y en el producto genera seguridad y transmite credibilidad al cliente

Lección # 1: Los 4 Pilares del Éxito en las Ventas



Pilar 4: El Vendedor Preparado que Brilla como una Estrella de Ventas

- ✓ Preparación: Una preparación meticulosa es fundamental.
- ✓ Conocer el producto, anticipar preguntas y preparar respuestas efectivas permite al vendedor abordar cualquier situación con confianza

Lección # 1: Los 4 Pilares del Éxito en las Ventas



Pilar 4: El Vendedor Preparado que Brilla como una Estrella de Ventas

- ✓ Orientación al Cliente: El enfoque en el cliente es vital.
- ✓ Escuchar activamente, entender sus necesidades y ofrecer soluciones personalizadas crea relaciones duraderas y fideliza al cliente



Lección # 2

Los cinco superpoderes de un vendedor

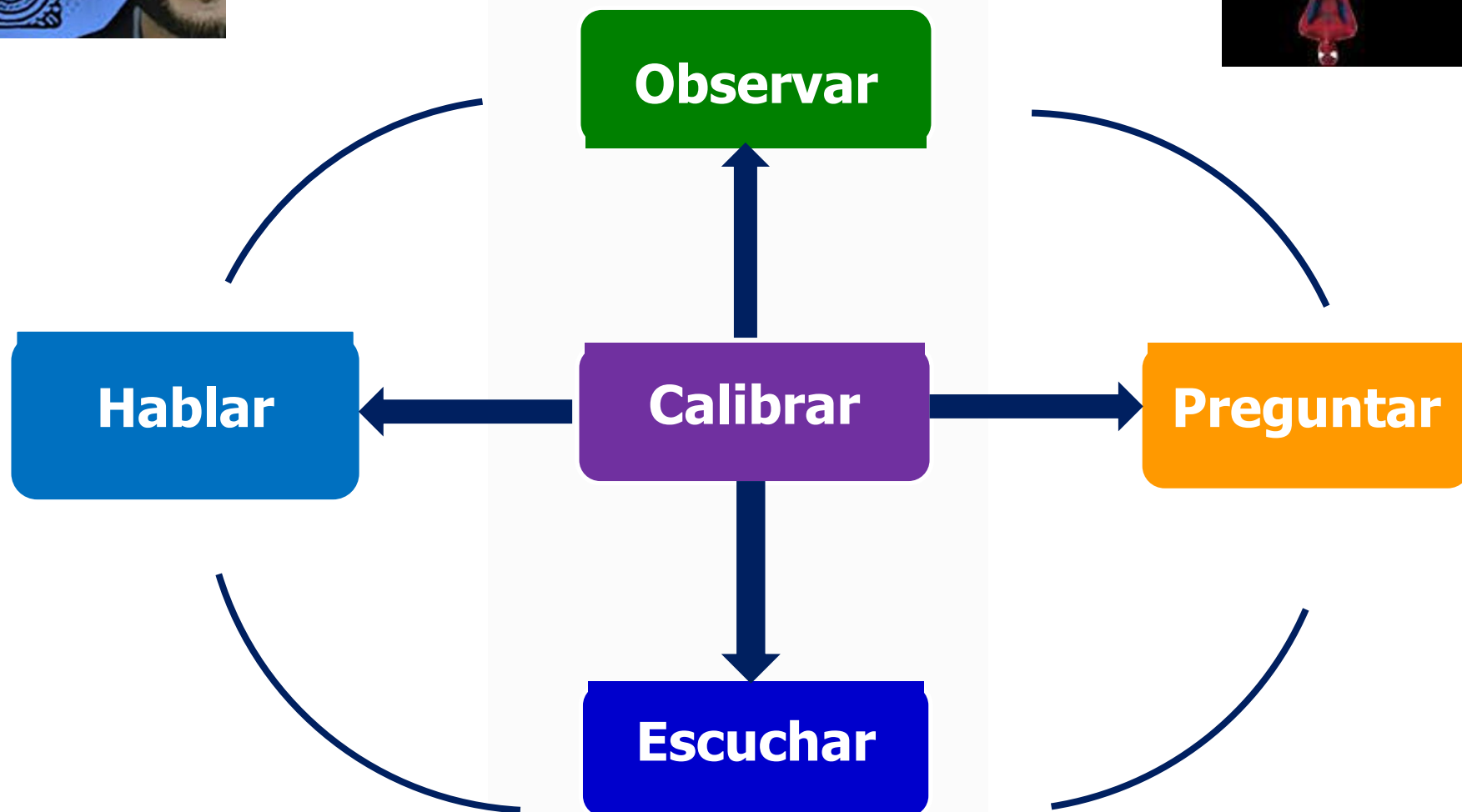
Lección # 2: Los cinco (5) superpoderes de un vendedor



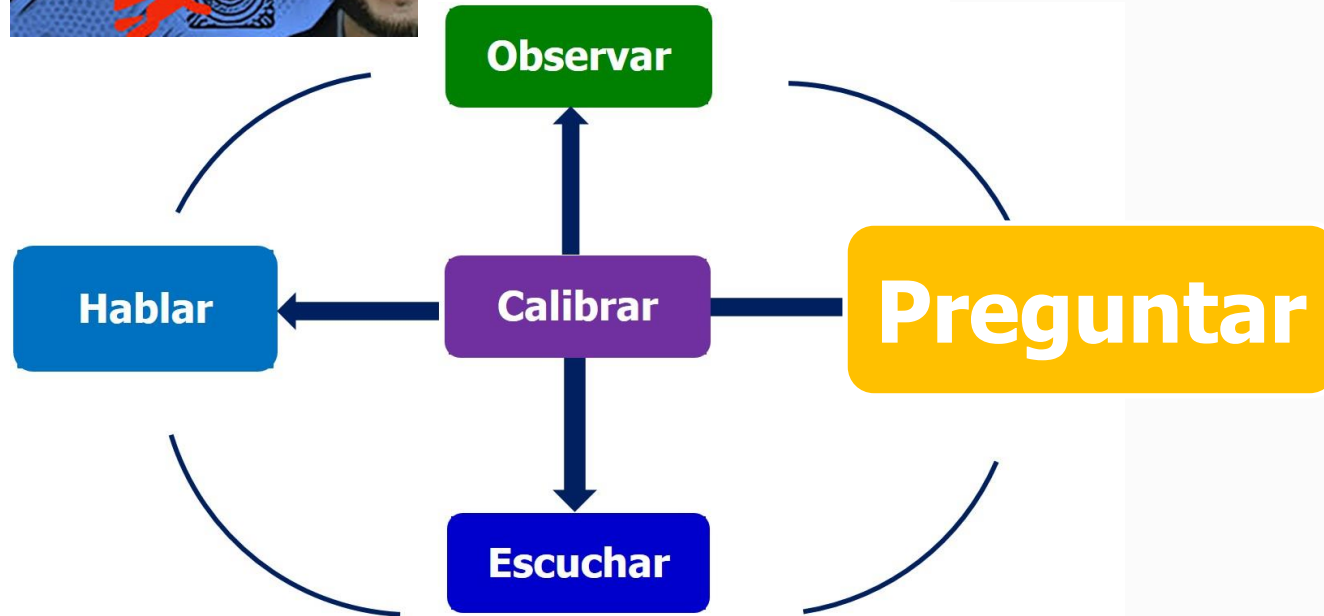
- El vendedor como todo superhéroe tiene superpoderes
- El vendedor está dotado de cinco (5) Superpoderes especiales que debe utilizar sabiamente
- Todo poder conlleva una gran responsabilidad



Los cinco (5) superpoderes de un vendedor



Lección # 2: Los cinco (5) superpoderes de un vendedor



2. Preguntar con asertividad

- Para conocer muy bien que es lo que quiere, necesita y desea el cliente
- Tener la habilidad de hacer las preguntas necesarias para lograr información que el cliente no le dice a cualquiera

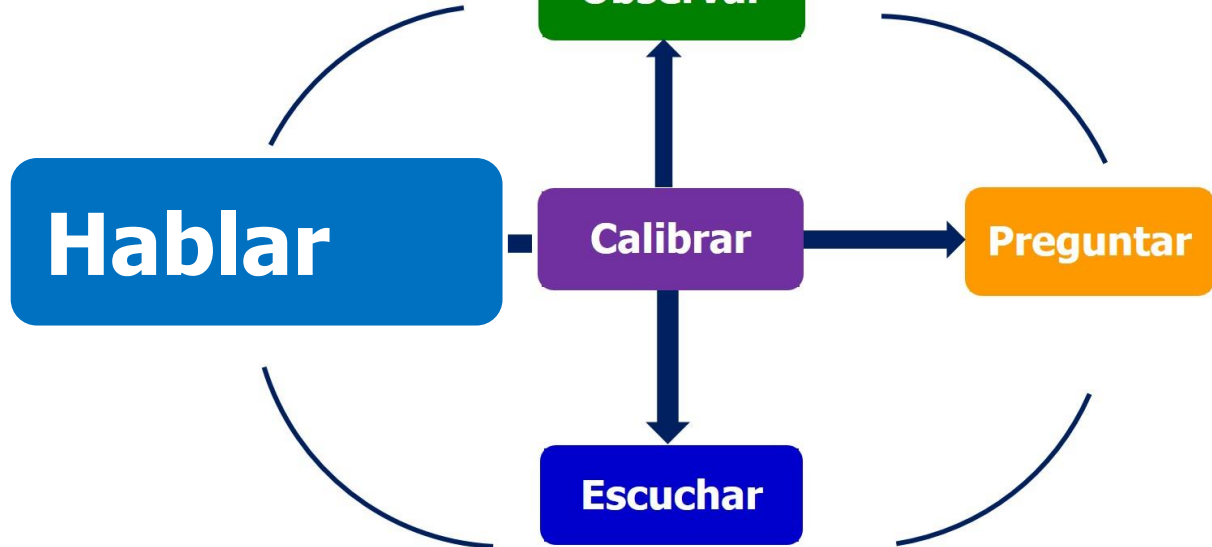
Lección # 2: Los cinco (5) superpoderes de un vendedor



3. Escuchar Activamente

- Escuchar atentamente y tener empatía poniéndose en el lugar del cliente
- Concentrarse en lo que dice el cliente
- Visualizar las situaciones que describe el cliente

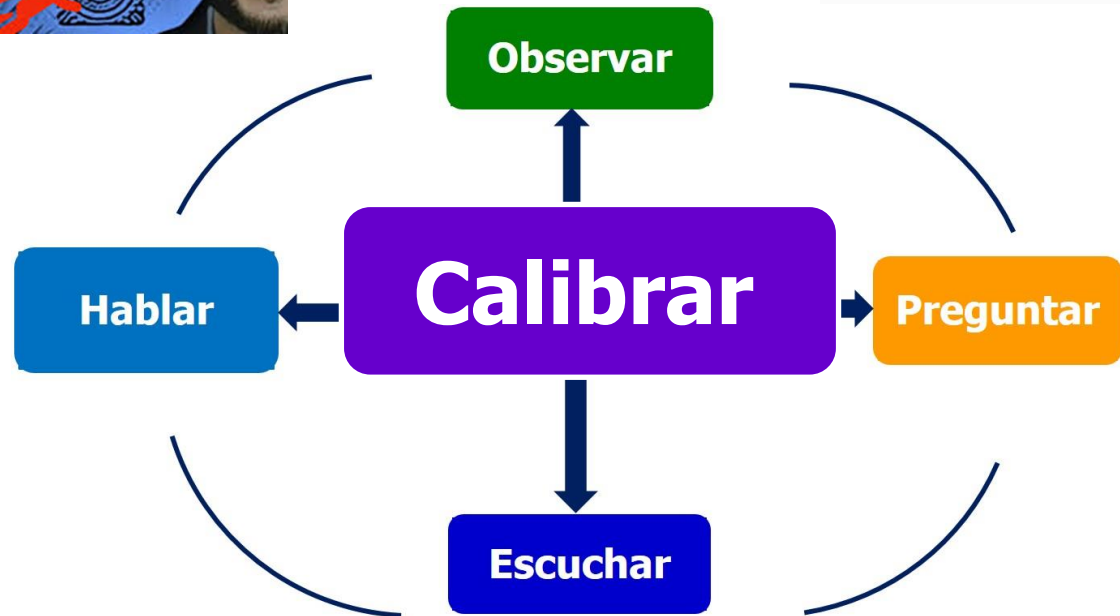
Lección # 2: Los cinco (5) superpoderes de un vendedor



4. Hablar con Seguridad

- Utilizar el lenguaje en el tono correcto
- Decir las cosas que hay que decir, cuando debe decirlas y a quien tiene que decirlas

Lección # 2: Los cinco (5) superpoderes de un vendedor



5. Calibrar

- A través de la observación minuciosa los diferentes estados emocionales del cliente
- Establecer correlaciones que permitan conocerlo y comprenderlo mejor





Lección # 3

Técnicas de Ventas

Lección # 3: Técnicas de Ventas



El proceso de venta; Incluye cinco (5) etapas esenciales

1. La apertura
2. La exploración
3. La presentación
4. El manejo de las reacciones del cliente
5. El cierre o ayudar al cliente a decidir

Lección # 3: Técnicas de Ventas

El proceso de venta: La Apertura

- Una apertura efectiva es crucial para captar la atención del cliente
- Saluda de manera amigable y profesional, establece una conexión personal y muestra interés genuino en sus necesidades.
- Usa preguntas abiertas para fomentar la conversación y generar confianza.
- La primera impresión es clave para establecer una base sólida para el resto del proceso de venta.

Lección # 3: Técnicas de Ventas

El proceso de venta: La Apertura

1. Saludo Personalizado y Cordial“
 - ¡Hola! Bienvenido(a) a [Nombre de la Tienda].
 - Mi nombre es [Nombre del Vendedor].
 - ¿Con quien tengo el gusto o cual es su nombre?
 - ¿En qué puedo ayudarte hoy?"

Lección # 3: Técnicas de Ventas

El proceso de venta: La Apertura

2. Lenguaje Corporal y Actitud Positiva

- El 55% de la comunicación es no verbal. Tu postura, tu sonrisa y tu disposición transmiten más de lo que imaginas.
- Mantén una actitud abierta, con contacto visual y un tono amigable, mostrando siempre disposición a ayudar.
- ¡Tu lenguaje corporal debe decirle al cliente: "Estoy aquí para ti y para tu mascota"!

Lección # 3: Técnicas de Ventas

El proceso de venta: La Exploración

Conozca las necesidades del cliente.

- Haga preguntas abiertas para entender sus preferencias y expectativas.
- Esto le ayudará a ofrecer soluciones personalizadas y a establecer una relación de confianza

Lección # 3: Técnicas de Ventas

El proceso de venta: La Exploración

Beneficios de la Exploración:

- La exploración efectiva permite identificar oportunidades de venta y necesidades ocultas.
- Ayuda a personalizar la oferta, aumentando la satisfacción del cliente y las probabilidades de cierre de venta."

Lección # 3: Técnicas de Ventas

El proceso de venta: La Exploración

Escucha Activa y Preguntas Clave

- El éxito de una venta comienza con la escucha activa.
- No se trata solo de ofrecer productos, sino de entender realmente lo que el cliente necesita para su mascota.
- Haz preguntas abiertas como: "¿Cómo es tu [mascota]?" "¿Qué tipo de productos o servicios estás buscando hoy?"

Lección # 3: Técnicas de Ventas

El proceso de venta: La Exploración

Escucha Activa y Preguntas Clave

- ✓ "Estas preguntas te ayudarán a descubrir información valiosa que te permitirá hacer una recomendación adecuada y personalizada.
- ✓ Escuchar más, hablar menos.

Lección # 3: Técnicas de Ventas

El proceso de venta: La Exploración

Conexión Emocional La Clave del Éxito

- Las mascotas son parte de la familia, y los dueños buscan lo mejor para ellas.
- Conectar emocionalmente con los clientes significa entender que no solo compran productos, sino soluciones para el bienestar de sus seres queridos.
- Muestra empatía y genuino interés por la mascota: "¡Qué lindo/a es tu [mascota]! ¿Tiene alguna necesidad especial o un comportamiento que te gustaría mejorar?"

Lección # 3: **Técnicas de Ventas**

El proceso de venta: La Presentación

- Para realizar una presentación convincente, enfócate en los beneficios del producto que se alinean con las necesidades del cliente.
- Usa demostraciones visuales y testimonios para respaldar tus afirmaciones.
- Sé claro y conciso, resaltando las características únicas del producto.
- Personaliza tu presentación basándote en la información recopilada durante la exploración para hacerla más relevante y atractiva para el cliente.

Lección # 3: Técnicas de Ventas

El proceso de venta: La Presentación

Presentación Profesional de la Tienda y sus Servicios

- Una vez que hayas conectado y entendido las necesidades del cliente, ofrece una presentación breve pero clara de los productos y servicios que mejor se ajustan a sus expectativas.

Lección # 3: Técnicas de Ventas

El proceso de venta: La Presentación

Presentación Profesional de la Tienda y sus Servicios

- Personaliza tus recomendaciones basándote en lo que escuchaste en la apertura:
 - ✓ "Tenemos un alimento especial para perros con estómagos sensibles que creo que sería perfecto para tu mascota."
 - ✓ "Además, nuestro servicio de peluquería es ideal para **[beneficio específico]** y podemos agendarlo de acuerdo a tu horario."

Lección # 3: Técnicas de Ventas

El proceso de venta Manejo de reacciones del Cliente



1. Indiferencia
2. Señales de Compras
3. Objeciones

El proceso de venta: Las Reacciones del Cliente

Manejo de Objeciones

Lección # 3: Técnicas de Ventas

- Manejar objeciones requiere escuchar activamente las preocupaciones del cliente, reconocer sus puntos válidos y responder de manera calmada y lógica.
- Usa la técnica de “escuchar, reconocer, analizar y responder” para abordar las objeciones de manera estructurada.
- Proporciona pruebas y ejemplos que demuestren cómo tu producto puede superar las objeciones planteadas, reforzando la confianza del cliente.

I. Objeciones sobre Productos Alimenticios

Lección # 3: Técnicas de Ventas

1. Precio elevado: El alimento que me estás recomendando es más caro que el que suelo comprar. ¿Por qué debería gastar más?

- **Respuesta:**
- "Entiendo que parezca más caro, pero lo que estás pagando es la calidad superior y los beneficios a largo plazo para la salud de tu mascota.
- Este alimento contiene ingredientes de alta calidad y nutrientes esenciales que no solo mantienen a tu [perro/gato] sano, sino que pueden prevenir problemas de salud comunes como problemas digestivos o alergias, lo que te puede ahorrar en visitas al veterinario más adelante.

I. Objeciones sobre Productos Alimenticios

Lección # 3: Técnicas de Ventas

2. **"Preferencia por una marca específica:** "Siempre le he dado la marca X a mi mascota, ¿por qué debería cambiar?"

- **Respuesta:** "Es genial que seas consistente con la dieta de tu mascota, eso es importante. Sin embargo, esta marca que te estoy recomendando tiene fórmulas mejoradas y personalizadas para necesidades específicas, como [control de peso, alergias, salud dental, etc.]. Dependiendo de la etapa de vida o condición de tu [perro/gato], hacer un cambio puede mejorar aspectos como su digestión, nivel de energía o incluso la salud de su piel y pelaje. Además, si decides hacer el cambio, te puedo asesorar sobre cómo hacer una transición gradual para evitar cualquier problema digestivo, así que tu mascota se adaptará sin complicaciones."

I. Objeciones sobre Productos Alimenticios

Lección # 3: Técnicas de Ventas

3. "Preocupaciones sobre la calidad o ingredientes:
"He escuchado que algunos alimentos tienen ingredientes artificiales o subproductos. ¿Cómo sé que esta marca es saludable para mi mascota

- **Respuesta:** "Entiendo tus preocupaciones, y te aseguro que esta marca utiliza ingredientes de alta calidad y se enfoca en la salud integral de las mascotas. Esta fórmula en particular está hecha con ingredientes naturales, sin conservantes artificiales ni subproductos de baja calidad. Además, está formulada y recomendada por veterinarios, por lo que puedes tener la tranquilidad de que le estás dando lo mejor a tu [perro/gato]. También puedes revisar la etiqueta, donde verás que los ingredientes principales son proteínas de alta calidad como pollo, pescado o cordero, lo cual es esencial para mantenerlo saludable y lleno de energía."

I. Objeciones sobre Productos Alimenticios

Lección # 3: Técnicas de Ventas

4. "Problemas con la aceptación de la mascota:" Mi perro/gato es muy exigente con la comida. No estoy seguro de que le guste este nuevo alimento."

- **Respuesta:** "Es totalmente normal que los [perros/gatos] sean exigentes con su comida, pero algo que me gusta de esta marca es que está formulada con sabores naturales que a las mascotas les encantan, como [pollo, pescado, cordero, etc.]. Además, lo que podemos hacer es que pruebes con una transición gradual, mezclando su comida actual con la nueva poco a poco durante unos días. De esa manera, su paladar se irá adaptando al nuevo sabor sin problemas. Y si por alguna razón no lo acepta, puedes regresar y te ayudaremos a encontrar una opción que funcione mejor."

II. Objeciones sobre Servicios de Peluquería

Lección # 3: Técnicas de Ventas

1. Desconfianza o temor a dejar la mascota:

- "Mi perro/gato es muy nervioso, no estoy seguro de que esté cómodo aquí sin mí."

- **Respuesta:** "Entiendo perfectamente tu preocupación. Muchas mascotas nerviosas o sensibles vienen por primera vez con dudas, pero nuestro equipo está altamente capacitado para manejar situaciones así. Utilizamos técnicas suaves y calmadas para asegurarnos de que tu [perro/gato] se sienta lo más cómodo posible. También, para darte más tranquilidad, puedes quedarte cerca y echar un vistazo durante el proceso o, si prefieres, podemos enviarte actualizaciones, como fotos o videos, para que veas cómo está. Nuestra prioridad es que tu mascota se sienta segura y cuidada en todo momento."

II. Objeciones sobre Servicios de Peluquería

Lección # 3: Técnicas de Ventas

2. **Falta de tiempo:** "No tengo tiempo para quedarme esperando. ¿Cuánto tiempo tomará el servicio?"

- **Respuesta:**

- "¡Te entiendo! Sabemos que tu tiempo es valioso, por eso ofrecemos la opción de citas programadas. Esto significa que puedes traer a tu [perro/gato] a una hora específica y nosotros nos aseguraremos de que esté listo a la hora que más te convenga. Además, si prefieres, podemos avisarte cuando esté por terminar, para que no tengas que quedarte esperando. ¡Así puedes continuar con tus tareas del día sin preocupaciones!

II. Objeciones sobre Servicios de Peluquería

Lección # 3: Técnicas de Ventas

3. Costo del servicio: "El servicio de peluquería aquí es más caro que en otros lugares. ¿Por qué debería pagar más?"

- **Respuesta:** "Entiendo que el precio pueda parecer más alto, pero lo que ofrecemos es una experiencia completa y personalizada para tu mascota. Utilizamos productos de alta calidad, seguros y específicos para cada tipo de piel y pelaje, lo que evita problemas como irritaciones o reacciones adversas. Además, el trato individualizado y la atención cuidadosa que damos a cada mascota hacen que tu [perro/gato] no solo se vea bien, sino que se sienta cómodo y relajado durante todo el proceso. A largo plazo, esta calidad de servicio ayuda a evitar problemas que podrían surgir con servicios más baratos, y garantiza una experiencia de cuidado superior."

II. Objeciones sobre Servicios de Peluquería

Lección # 3: Técnicas de Ventas

4. **Experiencia del personal:** "¿Están bien capacitados para tratar a mascotas difíciles o nerviosas?"

- **Respuesta:** "Sí, todos en nuestro equipo están altamente capacitados y tienen amplia experiencia en el cuidado de mascotas nerviosas o difíciles. Entendemos que cada mascota es única, y trabajamos con mucho cuidado y paciencia para hacer que su experiencia sea lo más tranquila posible. Utilizamos técnicas específicas para mascotas nerviosas, como manejar los tiempos de la sesión de forma que no se sientan abrumadas y crear un ambiente relajante para ellas. Además, nos aseguramos de seguir las recomendaciones de cada dueño para hacer que la experiencia sea lo más positiva posible."

II. Objeciones sobre Servicios de Peluquería

Lección # 3: Técnicas de Ventas

4. **Experiencia del personal:** "¿Están bien capacitados para tratar a mascotas difíciles o nerviosas?"

- **Respuesta:** "Sí, todos en nuestro equipo están altamente capacitados y tienen amplia experiencia en el cuidado de mascotas nerviosas o difíciles. Entendemos que cada mascota es única, y trabajamos con mucho cuidado y paciencia para hacer que su experiencia sea lo más tranquila posible. Utilizamos técnicas específicas para mascotas nerviosas, como manejar los tiempos de la sesión de forma que no se sientan abrumadas y crear un ambiente relajante para ellas. Además, nos aseguramos de seguir las recomendaciones de cada dueño para hacer que la experiencia sea lo más positiva posible."

III. Objeciones sobre Servicios Veterinarios

Lección # 3: Técnicas de Ventas

1. Desconfianza o falta de familiaridad con el veterinario: "Siempre llevo a mi mascota a otro veterinario. No conozco a la Dra. aquí, ¿cómo sé que puedo confiar en ella?"

- **Respuesta:** "Entiendo perfectamente tu preocupación, especialmente cuando ya tienes una relación con tu veterinario habitual. Te puedo asegurar que la Dra. [Nombre] tiene una amplia experiencia y excelente reputación. Ha trabajado con una gran variedad de mascotas y casos complejos, y es conocida por su enfoque cuidadoso y empático. Muchos de nuestros clientes han estado en una situación similar y después de probar nuestro servicio, quedaron muy satisfechos. Además, puedes hablar directamente con la Dra. antes de la consulta para hacerle todas las preguntas que desees y así te sentirás más tranquilo(a). Te garantizo que tu [perro/gato] estará en excelentes manos."

III. Objeciones sobre Servicios Veterinarios

Lección # 3: Técnicas de Ventas

2. Costo del servicio veterinario: "El chequeo aquí es más caro que en la clínica que suelo visitar. ¿Vale la pena el costo extra?"

- **Respuesta:** "Entiendo que el costo pueda parecer más alto, pero la diferencia radica en la calidad del servicio que ofrecemos. Nuestras instalaciones están equipadas con la tecnología más avanzada, lo que nos permite realizar diagnósticos precisos y ofrecer un tratamiento personalizado para cada mascota. Además, el enfoque de la Dra. [Nombre] es preventivo y detallado, lo que significa que puede detectar problemas antes de que se conviertan en algo serio, lo que te ahorrará dinero y molestias en el futuro. El bienestar de tu [perro/gato] es nuestra prioridad, y creemos que la salud a largo plazo justifica la inversión extra."

III. Objeciones sobre Servicios Veterinarios

Lección # 3: Técnicas de Ventas

3. Preocupaciones sobre el diagnóstico o tratamiento:

"¿Es realmente necesario hacer todas estas pruebas? Mi veterinario usual nunca las ha mencionado."

- **Respuesta:** "Entiendo tu preocupación, y es importante aclarar que nuestro enfoque es muy preventivo y exhaustivo. Las pruebas que te estamos recomendando son para asegurar que no pasemos por alto ningún aspecto de la salud de tu [perro/gato]. A veces, los problemas pueden no ser visibles a simple vista, y estas pruebas nos permiten actuar antes de que cualquier situación empeore. Sabemos que la prevención es la mejor medicina, y aunque pueda parecer mucho ahora, es un paso para asegurar la salud a largo plazo de tu mascota. Si lo prefieres, podemos explicarte en detalle para qué sirve cada prueba, así te sentirás más cómodo(a) con el proceso."

III. Objeciones sobre Servicios Veterinarios

Lección # 3: Técnicas de Ventas

4. Temor a que la mascota se ponga nerviosa o agresiva: "Mi gato se estresa mucho cuando lo llevo al veterinario, no estoy seguro de que pueda manejarlo aquí."

- **Respuesta:** "Lo entiendo completamente, muchos gatos se ponen nerviosos en entornos nuevos. Nuestra clínica está diseñada para minimizar el estrés de las mascotas, y la Dra. [Nombre] y el equipo tienen experiencia trabajando con gatos nerviosos o agresivos. Utilizamos técnicas especializadas, como crear un ambiente tranquilo, permitir que la mascota se acostumbre al espacio antes de comenzar el examen, y manejamos el tiempo de manera que no se sientan abrumados. Además, puedes estar presente durante el chequeo si eso te hace sentir más cómodo(a), o podemos ofrecerte consejos para prepararlo antes de la visita. Nuestro objetivo es que tu gato se sienta seguro y que el proceso sea lo más relajado posible."

Lección # 3: Técnicas de Ventas



El proceso de venta- El cierre Ayudar al cliente a decidir

1. Cierre directo
2. Doble alternativa
3. Urgencia
4. Escasez
5. Compromiso

Lección # 3: **Técnicas de Ventas**

El cierre directo invita al cliente a tomar una decisión rápida, cerrando la venta sin dar muchas vueltas.

Ejemplo de Cierre Directo (Servicio Veterinario o Productos Farmacéuticos)

"Ya que estás decidido a brindarle lo mejor a tu [perro/gato], vamos a programar la cita con la Dra. [Nombre] para el chequeo completo.

También, te sugiero llevar este tratamiento preventivo contra pulgas y garrapatas para asegurar que tu mascota esté protegida todo el año.

¿Te gustaría agendar la cita para hoy o prefieres el sábado?

Lección # 3: Técnicas de Ventas

El cierre de doble alternativa da al cliente dos opciones para que elija una, facilitando el proceso de decisión y reduciendo la resistencia a la compra

Ejemplo de Cierre de Doble Alternativa (Productos Alimenticios o Accesorios)

"Para la comodidad de tu [perro/gato], tenemos estas dos opciones de camas: esta cama ortopédica que ofrece gran soporte para las articulaciones, o la cama de espuma de memoria que es perfecta para un descanso profundo. ¿Cuál prefieres llevar hoy para tu mascota?"

Lección # 3: Técnicas de Ventas

El cierre de urgencia crea una sensación de urgencia y motiva al cliente a tomar una decisión rápida para aprovechar la oferta

Ejemplo de Cierre de Cierre de Urgencia (Servicios de Peluquería)

"Estamos ofreciendo una promoción de 20% de descuento en el servicio completo de peluquería, pero solo hasta el fin de semana. Si lo agendas hoy, te aseguras el mejor precio y tu [perro/gato] quedará completamente cuidado y listo para el próximo mes.

¿Te gustaría aprovechar esta oferta y reservar la cita ahora?"

Lección # 3: **Técnicas de Ventas**

El cierre de escasez se basa en el principio de disponibilidad limitada, motivando al cliente a comprar antes de que el producto se agote

Ejemplo de Cierre de Cierre de Escasez (Accesorios o Productos Especializados)

"Esta es la última unidad que tenemos en stock de este collar repelente de pulgas de larga duración, y suele agotarse rápido. Si lo llevas ahora, te aseguras de que tu [perro/gato] esté protegido durante los próximos meses sin preocuparte de hacer otro tratamiento. ¿Te gustaría llevarlo antes de que se agote?"

El cierre de compromiso

Lección # 3: Técnicas de Ventas

Reduce el riesgo percibido por el cliente al proponer un compromiso inicial, dejando la puerta abierta para una decisión final después del primer contacto o servicio.

Ejemplo de Cierre de Compromiso (Servicios Veterinarios o Tratamientos)

"Sabemos lo importante que es la salud de tu mascota, y queremos asegurarnos de que reciba el mejor tratamiento. ¿Qué te parece si hoy agendamos la consulta inicial con la Dra. [Nombre]? Después de que veas cómo trabaja y cómo cuida a tu [perro/gato], podemos seguir adelante con el plan de tratamiento, si te sientes cómodo con la atención que recibe. ¿Te parece bien agendar para mañana o el viernes?"

Lección # 3: Técnicas de Ventas

La venta cruzada

- La venta cruzada (cross-selling) consiste en ofrecer productos complementarios al artículo que el cliente ya ha decidido comprar

La venta adicional

- La venta adicional (up-selling) implica sugerir una versión más cara o avanzada del producto que el cliente está considerando.

Lección # 3: **Técnicas de Ventas**

Técnicas para identificar oportunidades de venta cruzada

- Identificar oportunidades de venta cruzada requiere un conocimiento profundo del inventario y de las necesidades del cliente.
- Observa patrones de compra y relaciones entre productos.
- Pregunta sobre el uso que el cliente dará al producto principal y ofrece artículos que complementen su elección.
- Utiliza datos históricos y análisis de comportamiento para predecir qué combinaciones de productos serán más atractivas para el cliente.

Lección # 3: **Técnicas de Ventas**

Estrategias para ofrecer productos adicionales

- Ofrecer productos adicionales de manera efectiva implica destacar los beneficios de la versión mejorada o de los complementos.
- Presenta opciones que realmente mejoren la experiencia del cliente y utiliza testimonios o casos de éxito para respaldar tus sugerencias.
- Es importante no presionar demasiado al cliente, sino mostrar genuinamente cómo los productos adicionales pueden agregar valor a su compra inicial.

Lección # 3:

Técnicas de Ventas

Importancia de adaptarse al presupuesto del cliente

- Adaptarse al presupuesto del cliente es crucial para conquistarlo
- Conoce las limitaciones de gasto del cliente y ofrece opciones que se ajusten a su capacidad financiera.
- Proporciona alternativas a diferentes precios y explica claramente el valor y los beneficios de cada opción.
- Mostrar flexibilidad y comprensión ayuda a construir confianza y facilita la decisión de compra del cliente.

Lección # 3: **Técnicas de Ventas**

Cómo aumentar el ticket promedio mediante ventas adicionales

- Enfócate en ofrecer versiones premium o accesorios útiles que complementen el producto principal.
- Educa al cliente sobre los beneficios de la inversión adicional
- Utiliza promociones o descuentos por volumen para incentivar la compra de productos más caros o en mayor cantidad.
- Asegúrate de que las sugerencias sean relevantes y mejoren la satisfacción del cliente.

**Muchas Gracias por tu
asistencia y participación**

<https://edvescueladevendedores.com>