

Manual de Ventas



“ En ventas la suerte existe, pero te tiene que pillar visitando ”

Dote a su equipo comercial de una **guía para el desempeño de su actividad**, que le aporte la **metodología** necesaria para desarrollar de forma efectiva su labor. **Evite la improvisación** y ponga a disposición de sus comerciales una herramienta imprescindible

¿Qué información debe contener?

A través del análisis interno de la empresa (entrevistas en profundidad y check-list de valoración) y del conocimiento del mercado se elaborará:

- Información acerca de la empresa.
- Información sobre la estructura comercial y sobre sus objetivos, rutas,...
- Información detallada sobre productos.
- **Argumentario de venta.**
- Política comercial (condiciones de venta, cobros, ...).
- Documentación comercial (hojas de pedido, fichas de cliente,...)
- Información y tratamiento de las distintas tipologías de cliente.
- Información sobre campañas publicitarias, ...