



Agente de ventas digital [Nivel 1]

Lección 2 / Actividad 1

Planea el acercamiento al cliente

IMPORTANTE

Para resolver tu actividad, **guárdala** en tu computadora e **imprímela**.

Si lo deseas, puedes conservarla para consultas posteriores ya que te sirve para reforzar tu aprendizaje. No es necesario que la envíes para su revisión

Propósito de la actividad

Identificar y practicar los escenarios que se pueden presentar cuando te acerques a un posible cliente.

Practica lo que aprendiste

- I. En el siguiente espacio considera un día de trabajo y organiza las siguientes actividades: 5 citas con clientes potenciales (ordénalas por ubicación geográfica) y tu hora de comida. Considera el tiempo de traslado.

HORA	ACTIVIDAD
9:00	
10:00	
11:00	
12:00	
13:00	
14:00	
15:00	
16:00	



- II. Coloca una "X" si la oración indica una forma correcta, o incorrecta, para tratar al cliente.

Actividad	Correcta	Incorrecta
Siempre debes ponerte en el lugar de tu posible cliente para generar empatía		
Si utilizas un lenguaje técnico sobre tus servicios podrás impresionar a tu cliente y asegurar una venta		
Cuando tu cliente hable, siempre escucha y toma nota de todo lo que comparta sobre sus necesidades de negocio		
Un cliente siempre sabe qué es lo que necesita para incrementar las ventas de su negocio		
Las necesidades reales de un cliente son cosas de prioridad para un negocio como: incrementar las ventas		
Cuando tu cliente no parece saber con certeza cuáles son sus necesidades, no lo presiones con preguntas		

- III. Piensa en cómo le explicarías los servicios web a una persona que ha tenido poco o ningún contacto con la publicidad web. Escribe un discurso de venta, de no más de 25 palabras, claro y siguiendo las técnicas de dominio de emociones. Esto te permitirá practicar y detectar tus fortalezas y debilidades
