

## **OPERACIONES DE VENTA**

---

### **ESQUEMA EXPOSICIÓN ORAL**

#### **Presentación o Introducción** (15% aproximadamente)

- Saludo.
- Presentación de empresa (actividad, filosofía, posición en el mercado, datos o estadísticas relevantes,...).
- Presentación de producto (ideas principales, puntos fuertes).

#### **Desarrollo (Argumentación)** (75-80%)

- Descripción del producto (características técnicas): composición, utilidad, prestaciones, manejo, etc.
- Necesidad que satisface o Beneficios que proporciona; traducir en beneficios comprensibles para el cliente las características técnicas.
- Datos diferenciales respecto de los competidores; lo que distinga nuestro producto de los de la competencia (calidad, garantía, marca, precio, servicio posventa, otros servicios adicionales, etc.).
- Información comercial: presentación o envase, plazo de entrega, surtido o línea de producto, financiación, precio, etc.

#### **Conclusión (resumen final)** (10-15%).

- Resumen, repetición ideas principales.
- Llamamiento a la acción; puesta a disposición ( tarjeta personal, teléfono, web, establecimiento,etc.).
- Dudas o preguntas.
- Despedida