Speech de ventas: cómo presentar, persuadir y cerrar

Guía práctica para mejorar tus habilidades comerciales

ITSQMET
INSTITUTO TECNOLÓGICO UNIVERSITARIO QUITO METROPOLITANO

Made with GAMMA

¿Qué es un speech de ventas y para qué sirve?

ITSQMET
INSTITUTO TECNOLÓGICO UNIVERSITARIO QUITO METROPOLITANO

Es un discurso comercial preparado para presentar un producto o servicio de forma clara, ordenada y persuasiva.

Capta la atención

Genera confianza

Ayuda a concretar ventas

Es una guía de comunicación, no un texto memorizado

Made with GAMMA

¿Qué debe tener un buen speech de ventas?

ITSQMET
INSTITUTO TECNOLÓGICO UNIVERSITARIO QUITO METROPOLITANO

01

Presentación breve y profesional

02

Identificación de las necesidades del cliente

03

Propuesta de valor y beneficios

04

Respuesta a dudas u objeciones

05

Llamado a la acción claro

Made with GAMMA

El método AIDA

Modelo atribuido a Elias St. Elmo Lewis, de finales del siglo XIX.

Atención

Interés

Deseo

Acción

Respeta el orden: no pidas la acción sin haber generado interés y deseo.

Made with GAMMA

AIDA en la práctica

ITSQMET
INSTITUTO TECNOLÓGICO UNIVERSITARIO QUITO METROPOLITANO

Atención:

pregunta o dato relevante.

Interés:

cómo el producto responde a la necesidad.

Deseo:

beneficios y valor para el cliente.

Acción:

agendar cita, solicitar cotización o comprar.

Made with GAMMA

Speech de ventas según el canal

ITSQMET
INSTITUTO TECNOLÓGICO UNIVERSITARIO QUITO METROPOLITANO

Teléfono:

presentación breve, pregunta que identifique la necesidad e invitación a continuar la conversación.

WhatsApp:

mensajes personalizados, breves y naturales, con una pregunta final que facilite la respuesta.

Presencial:

saludo, escucha activa, identificación de necesidades, demostración del producto y cierre comercial.

Made with GAMMA

ITSQMET
INSTITUTO TECNOLÓGICO UNIVERSITARIO QUITO METROPOLITANO

Ejemplo adaptable

Hola, Ana. Vi que estás buscando mejorar la atención a tus clientes. Nuestro programa te ayuda a fortalecer tus técnicas de venta con práctica real. ¿Te gustaría que te comparta más información?

Adáptalo a tu producto, servicio y público objetivo.

Made with GAMMA

Consejos para mejorar tu speech de ventas

ITSQMET
INSTITUTO TECNOLÓGICO UNIVERSITARIO QUITO METROPOLITANO

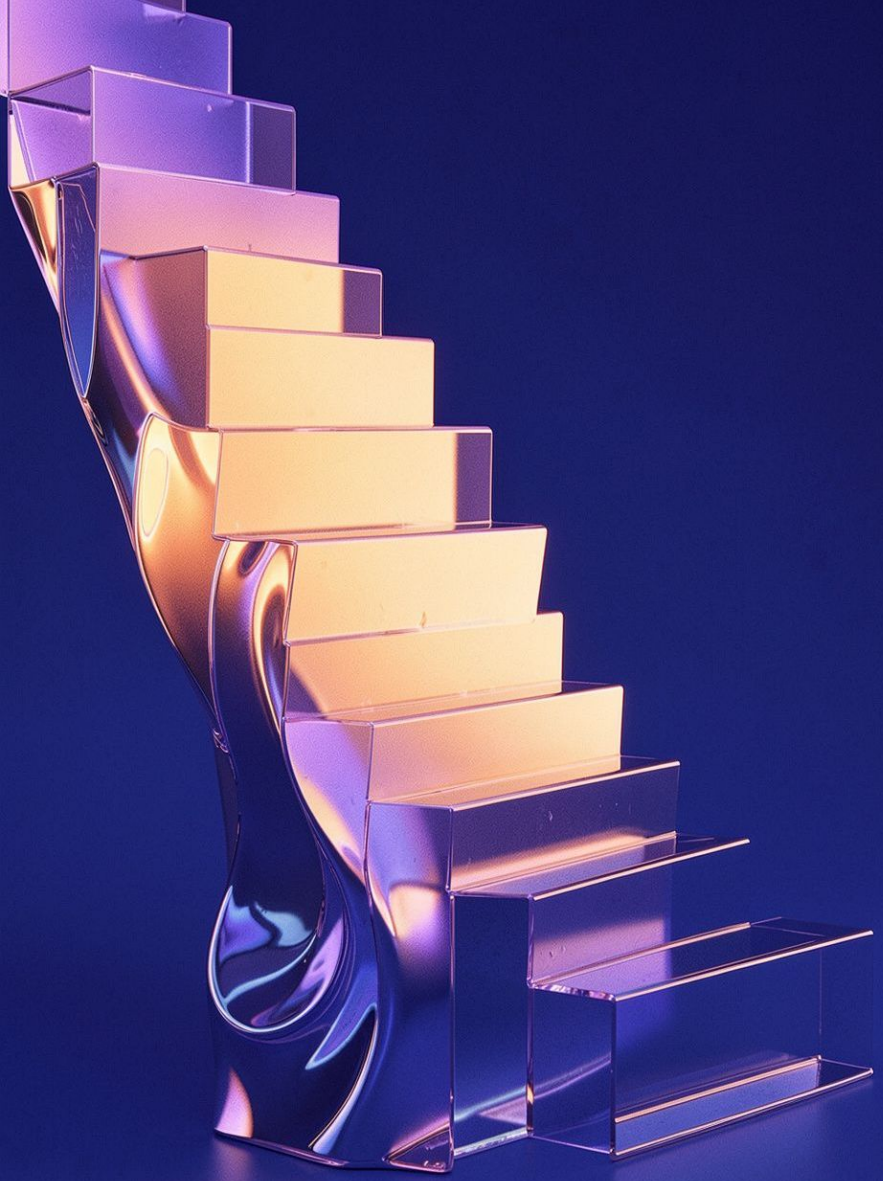
Investiga al cliente antes de contactarlo

Evita mensajes largos o genéricos

Practica respuestas a objeciones frecuentes

Mide resultados y ajusta tu discurso

Made with GAMMA



ITSQMET
INSTITUTO TECNOLÓGICO UNIVERSITARIO QUITO METROPOLITANO

Carrera de Ventas del ITSQMET

La carrera de Ventas del ITSQMET fortalece habilidades en negociación, comunicación persuasiva, atención al cliente y cierre de oportunidades comerciales.

- Práctica en situaciones reales de venta
- Comprensión del consumidor
- Adaptación de estrategias a distintos canales

Conoce la carrera de Ventas del ITSQMET y da el primer paso en tu perfil comercial.

Made with GAMMA