



# Acercamiento



# Ciclo de Ventas



# Acercamiento



# Acercamiento

Es la **primer cita con tu prospecto**, **proyecta una imagen profesional y muestra seguridad**, es el primer contacto cara a cara con tu prospecto, en el cuál:

- Rompes el Hielo
- Utilizas el guión de Acercamiento
- Generas un acuerdo para la detección de necesidades



**Llegar preparado a tu cita te ayudará a generar mayor impacto, presencia, profesionalismo y confianza.**



# Acercamiento

En el acercamiento comienzas a  
gestar el cierre de la Venta,

**¡Hazlo increíble!**



# Tips de Acercamiento

- Cuida el lugar y horario de la cita
- Vende confianza
- Prepara tu material
- Mantén buena actitud y sé positivo
- Memoriza tus guiones
- Comunícate de forma sencilla, cálida y breve



El agente Profesional no vende, **sensibiliza al Prospecto para que éste compre y busca siempre ayudar a los demás**



# ¿Quién es tu prospecto?

**Indaga** todo lo que puedas acerca de tu prospecto. **Reconocerlo**, saber cuáles son sus logros y anticipar algunas de sus preocupaciones **le hará sentir** que es **importante** para ti y te **ayudará a generar** una mayor **confianza**.



# Rompe el hielo

## Al iniciar la cita:

- **Haz contacto visual** con tu prospecto, saluda de beso y mano
- **Háblale** por el nombre que te dio el referidor y siempre de tú
- Habla de cosas positivas, no profundas y permite **que tu prospecto hable**
- **Genera** rapport.



# Rapport

Hacer **rapport** es entrar en **sintonía** con tus prospectos



# ¿Cómo establecer Rapport?

- **Identifica** las palabras y expresiones que usa tu prospecto y utilízalas
- **Sintoniza** tu lenguaje corporal
- **Sincroniza** tu respiración y **mantén** contacto visual
- **A semeja** el tono, velocidad, volumen y ritmo de tu voz, al de tu prospecto.

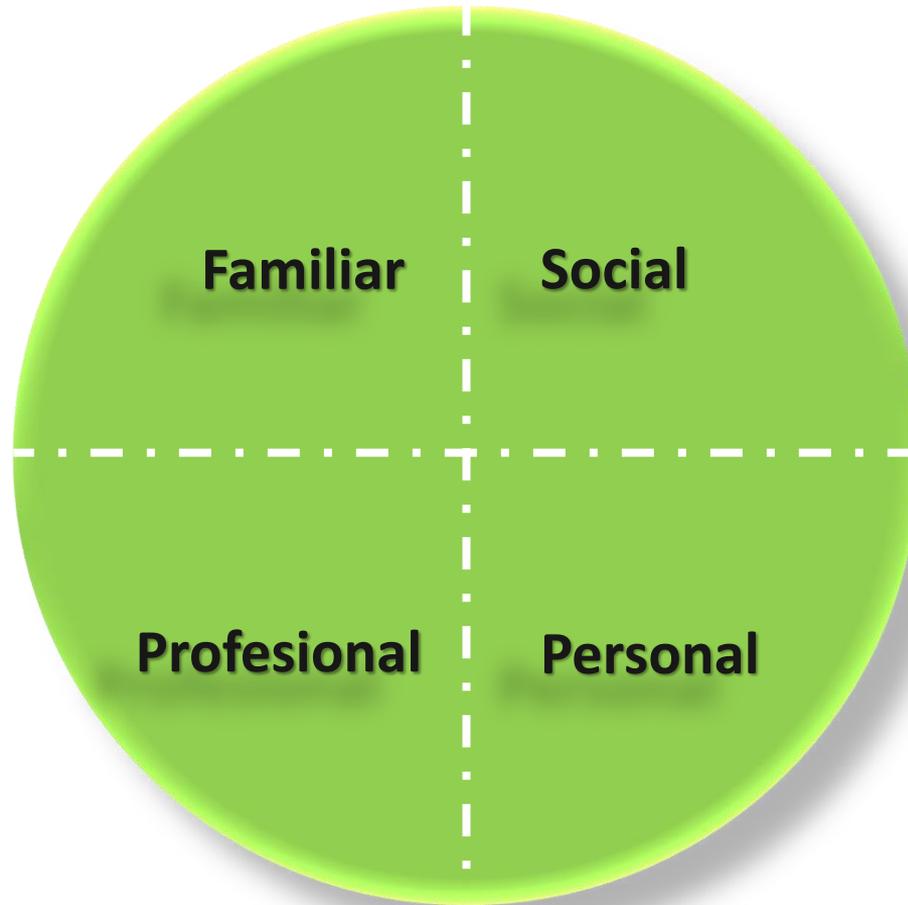


# Guiones de Acercamiento



# Entorno

Una persona tiene  
4 entornos en los  
que se  
desenvuelve:



Dependiendo el  
entorno y al  
prospecto/referido  
al que te vayas a  
dirigir, es el tipo de  
guion de  
acercamiento que  
deberás usar



# ¿CÓMO PEDIR UNA CITA?

Buscar la cita es un punto primordial en el proceso de ventas, aquí **sólo buscaremos concertar una cita con el referido**

**NO ES UNA VENTA POR TELÉFONO**

El único objetivo en este paso, es que podamos reunirnos con el prospecto para poder continuar con los siguientes pasos del proceso

ASPECTOS A  
TOMAR EN CUENTA

MEDIO

1

- ✓ Teléfono
- ✓ Whatsapp

PERSONA

2

- ✓ Prospecto

MOTIVO

3

- ✓ Hijos
- ✓ Joven
- ✓ Empresario



# Guion telefónico- prospecto



*Saluda. Escucha la respuesta*

*Interactúa de manera natural con tu Prospecto no más de 1 minuto y retoma el objetivo de la llamada.*

*Preséntate y comenta a qué te dedicas. Plantea el objetivo*

*Inmediatamente propón fechas posibles de reunión y definan una*

*Agradece y despídete cordialmente. Muéstrate motivado/a.*

“Hola (Nombre) ¿Cómo estás?” (Escucha la respuesta)

“Te platico que actualmente soy socio comercial de MetLife y pensé en ti porque te quiero presentar nuestro modelo de Detección de Necesidades, que te ayudará a ver en qué etapa de tu vida te encuentras hoy y cómo puedes planear tu proyecto de vida. ¿Cuándo te veo para hablar del tema? El \_\_\_\_\_ por la \_\_\_\_\_ o el \_\_\_\_\_ por la \_\_\_\_\_?”

“Lo estoy anotando en mi agenda para bloquear la fecha ayúdame a hacer lo mismo.”

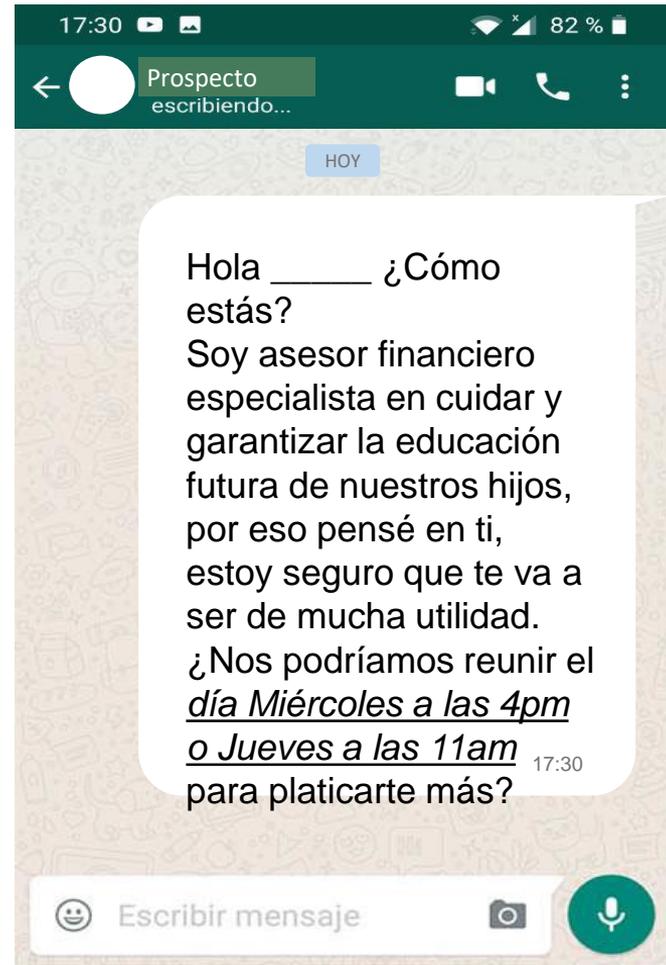


# Guion para Whatsapp

## 1 Prospecto con hijos

### ESTRUCTURA DEL GUION

1. Saludo
2. Preséntate (¿qué te dedicas?)
3. Plantea el objetivo, véndete como **especialista en EDUCACIÓN y FUTURO DE LOS HIJOS**
4. Establece fecha de la cita

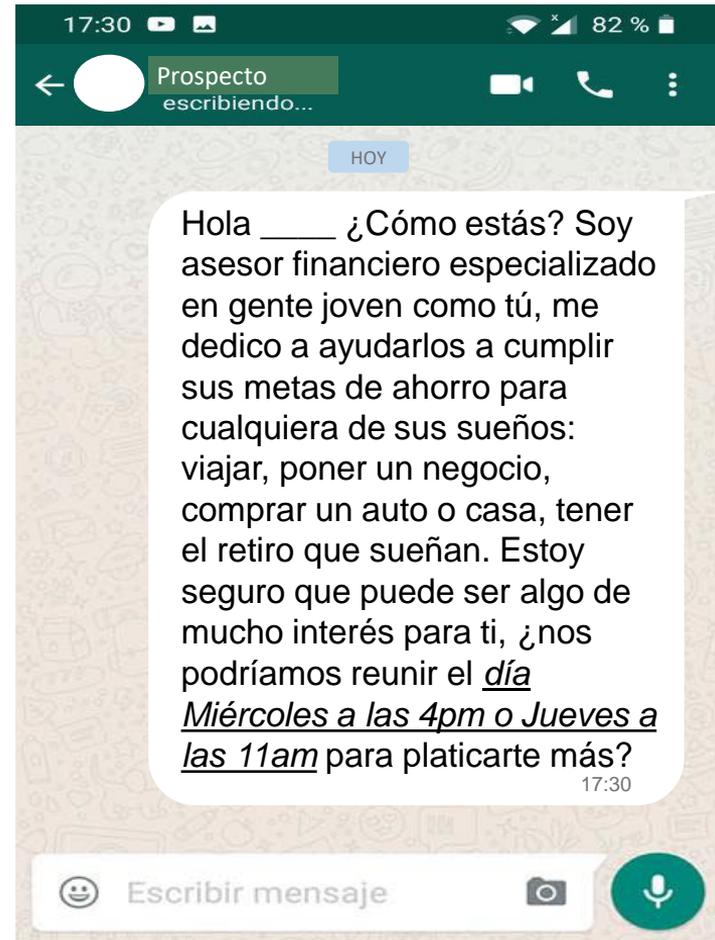


# Guion para Whatsapp

## 2 Prospecto joven

### ESTRUCTURA DEL GUION

1. Saludo
2. Preséntate (¿a qué te dedicas?)
3. Plantea el objetivo, véndete como **especialista en CUMPLIR METAS Y SUEÑOS**
4. Establece fecha de la cita





# Acercamiento

