

PRESENTACIÓN DE UN MINUTOS  
250 PALABRAS Y UNOS CUANTOS CIERRE.

Con el Sr. Rodríguez, Por favor. (El contesta). Sr. Rodríguez! (El te contesta; Sí). Gracias, Sr. Rodríguez. Conoces a Juan González? El primo suyo... Sí. Que bien! Mí nombre es \_\_\_\_\_ y estuve con su primo reunido la semana pasada. El esta tan contento con el sistema que le ayude ha conseguir que me hizo prometerle que lo llamaría a usted para presentárselo. Voy a estar esta semana por el área y quisiera saber qué día me puede atender.

Si te pregunta de que se trata le dices: mí empresa tiene varios productos relacionados con el hogar y la salud de nuestras familias donde podrá usted ahorrar tiempo, dinero y esfuerzo en productos bien necesarios. Para poder seguir explicándole me gustaría que pueda verlos. Le ofreceré literatura de ellos y le explicaré cada una de sus funciones. Si alguno le interesa le digo el precio y la oferta que tengo. De otra forma me dice que personas les pudiera interesar. ¿Que día me podría dar la oportunidad de presentárselos. ¿Podría martes o jueves?

En estos momentos no puedo. ¿Que día de la semana que viene podría?

¿Qué equipos son? Son varios (6 o 7), productos. Solamente quisiera que me diera la oportunidad de poder presentárselos. ¿Qué día me puede dar?

¿Productos de que? Bueno tenemos productos que le pueden ayudar con la limpieza de su hogar, auto, oficina, negocio, productos relacionados con limpieza a vapor, con la calidad del agua potable, reservas de agua, suavizadores. Todos son sistemas que le protegen la inversión de hogar, en fin todos nos ayudan a ahorrar tiempo dinero y esfuerzo. ¿Que día le puedo visitar?

En estos momentos no puedo, Sr. Rodríguez. ¿Quizás usted piensa que soy un vendedor ordinario. Le ofrezco 3 garantías.

1. No le voy hacer una presentación muy extensa.
2. En caso que no le interese después que lo vea, si me puede recomendar se lo voy a agradecer.
3. No le tomare más de 5 min. a menos que usted me lo pida.

¿Qué día prefiere?

¿Qué me va a vender? Nada a menos que usted lo quiera.

Si no me dice lo que es: No le atiendo. Y si le digo lo que es: ¿Me atiende?

Si se encuentra con una secretaria y le pide que le diga que es. Usted le dice: ¿Cuál es su nombre? María, María. Sí, gracias! María si lo que le voy a presentar usted piensa que es bueno para la empresa, que le va a ahorrar tiempo, dinero y esfuerzo usted pudiera tomar la ultima decisión. (Si te dice que no). Entonces, María se lo explico delante de él y si surge alguna duda se lo puedo explicar ahí mismo. Él no se encuentra. ¿A qué hora llega? ¿A las 6:00? Pues le llamo a las 6:00. Cuando la llames le dirá: María, es \_\_\_\_\_. Usted me pidió que la llamara a las 6:00 para hablar con el Sr. Rodríguez. Me podría comunicar con el Sr?

**RECUERDA:**

Los referidos son la gasolina del vendedor. Si un vendedor no tiene referidos estará desempleado o quebrado en poco tiempo.

Si el prospecto no te da la venta te da referencias y si no te da referencias te da experiencia.