



Herramienta: Plan de ventas para 5 clientes

Resultado: Aprenderá a planificar las negociaciones de venta con clientes potenciales.

Objetivo de ventas Eur:

Nombre producto/servicio:

Grupo de clientes objetivo:

Cliente, empresa/
persona de contacto

Petición del cliente

Solución actual

Atraer el interés

Objetivo de la
negociación

Calendario de contactos

1.

2.

3.

4.

5.



Consejo: ¡Piense en cómo piensa su cliente! Los grandes negociadores tienen un programa de razonamiento que comienza mucho antes de la reunión real con los clientes.

Herramienta 3: Entender al Cliente

Toolkit
Start

Table of
Contents

Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

