

Tu desafío: tres ventas más seguras

Es momento de aplicar lo aprendido y convertirlo en un hábito comercial.

No busques hacerlo perfecto: empezá por hacerlo consciente.



Comunicá las condiciones

En tus próximas tres ventas confirmadas, explicá la seña y cuándo se completa el pago antes de encargar los productos.



La claridad al principio evita confusiones después.

Registrá cada pago

1

CLAVE 1

Anotá el nombre de la clienta, los productos, el importe total, la seña recibida, el saldo pendiente y la fecha acordada de entrega.

Un registro sencillo te ayuda a hacer seguimiento.

Coordiná la entrega

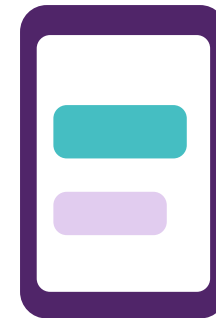
Cuando llegue el pedido, avisale a la clienta, coordiná la entrega y recordá el saldo acordado de manera cordial.

No dejes el cobro para una conversación improvisada.



Después de cada venta

VENTA 1: ¿pedí seña? ¿cuánto recibí? ¿qué aprendí?
VENTA 2: ¿pedí seña? ¿cuánto recibí? ¿qué aprendí?
VENTA 3: ¿pedí seña? ¿cuánto recibí? ¿qué aprendí?



No se trata de que todas las clientas acepten, sino de que vos comuniques tus condiciones con claridad.

Revisá tu avance

¿En cuántas ventas cobraste una seña? ¿Cómo te sentiste al pedirla?
¿Qué objeción apareció? ¿Qué vas a mantener o mejorar?

- _____
- _____
- _____

Equipo Fluir: aprendemos, nos acompañamos y crecemos juntas.