



Ventas consultivas Comex

Descripción del Estándar de Competencia de Marca

El presente estándar de competencia evalúa las actividades que se realizan para conocer los productos y servicios a vender, identificando las características, usos, ventajas y desventajas de los mismos, así como el análisis comparativo de la competencia para argumentar la ventaja competitiva.

Evalúa el proceso de análisis y segmentación de mercados y su relación con los servicios y productos ofrecidos, así como el diseño de la experiencia de compra que debe vivir el cliente dentro del proceso de comercialización, definiendo las entregas de valor en los puntos clave del servicio.

Incluye el establecimiento de pronósticos de ventas, así como la aplicación de un método de venta que considere el ciclo completo, desde actividades de preparación, prospección y ejecución, hasta el registro de puntos clave y la medición de los resultados obtenidos.

Considera la atención al cliente, la investigación de sus necesidades, la presentación de la propuesta de valor a partir de las ventajas del producto / servicio y de la empresa, y su conversión en beneficios para el cliente. Incluye la empatía y la adaptación con la que debe manejarse con el cliente. Evalúa la integración y manejo de bases de datos de prospectos y clientes, y las actividades recomendadas en el servicio post venta.

Vigencia del Certificado

Permanente

Nivel de Competencia:

Tres

Desempeña actividades que requieren cierta autonomía en la toma de decisiones, coordina equipos de trabajo y aplica conocimientos técnicos y administrativos en contextos variables, aunque bajo supervisión o lineamientos generales.