

# Oferta de Valor

## Argumentos de Venta

---

**POR: BC & IQ Carlos Alberto Ortiz Anzo**

*Director Comercial de Enfocando Resultados SC*

UN ELEMENTO FUNDAMENTAL en la Venta Profesional es el conocer de manera precisa las diferencias, similitudes, fortalezas, debilidades, ventajas, desventajas y el valor agregado de nuestros productos y/o servicios percibido por el cliente; sin embargo, si no contamos con el “know how” y las habilidades para reconocer, indagar, detectar, documentar, presentar, argumentar y “vender” los elementos diferenciadores de nuestra oferta y/o propuesta comercial, perderemos la oportunidad de marcar diferencias, “dejando valor en la mesa” y “poniendo en riesgo” las negociaciones o acuerdos.

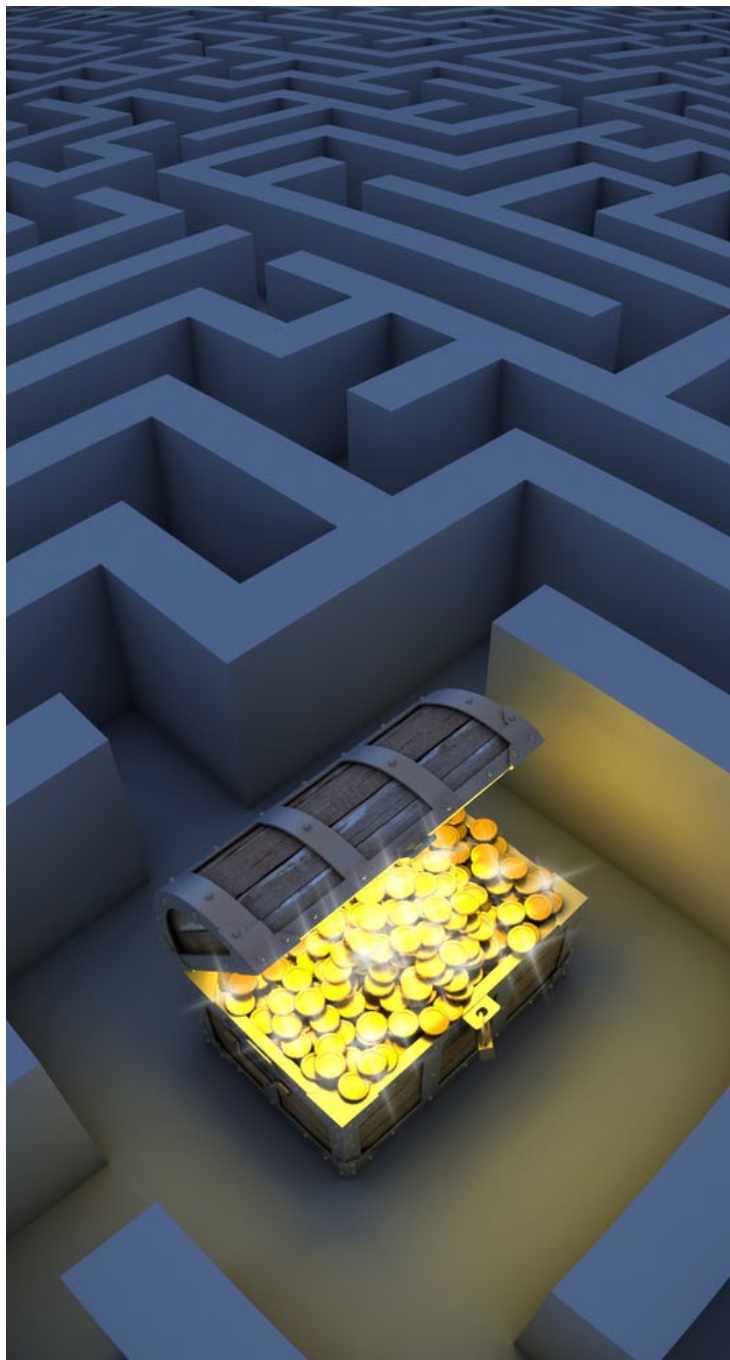
LA OFERTA DE VALOR RESPONDE A MUCHAS PREGUNTAS, PERO QUIZÁ LA MÁS IMPORTANTE Y PRÁCTICA EN TEMAS COMERCIALES ES:

**¿Por qué me han de comprar y preferir a mí y no a la competencia?** En prácticamente todos los mercados y segmentos, aún si tu empresa comercializa productos “Top” (Gama, Perfil, Tecnología y Especialidad), es común coexistir con al menos un par de competidores, más aún en mercados de productos de “Bajo Perfil”, productos de consumo y commodities en donde la batalla es más encarnizada.

**¿Cuál es el objetivo al “Armar mi Oferta de Valor”?** Simplemente hacerme irresistible ante el cliente, se trata de presentar argumentos de venta profesionales, contundentes, “inobjetables”, tan claros y poderosos que prácticamente dejen la “mesa puesta” para el cierre o acuerdo.

**¿Cómo lo logro?** Con un profundo conocimiento del cliente y sus necesidades, “confeccionando” en la medida de lo posible un “traje a medida”, superando expectativas, llevando al cliente a nuevos niveles de desempeño, haciendo en consecuencia difícil que la competencia nos pueda igualar, marcando una clara diferencia entre nosotros y el resto de la proveeduría.

**¿Qué argumentos presentar?** Lo más común es sustentar nuestra oferta comercial en base a precio y condiciones crediticias, esto solo se recomienda cuando tu liderazgo en costos es insuperable, tus economías de escala y tu situación financiera lo permiten, de esta manera puedes “arrollar a tu competencia” y aún en ocasiones “comprar mercado”.



---

“Todo el que disfruta cree que lo que importa del árbol es el fruto, cuando en realidad es la semilla. He aquí la diferencia entre los que creen y los que disfrutan”

*Nietzsche*

---

Cuando tu situación es diferente, una excelente opción es centrar la estrategia en dar sustento a la oferta comercial con elementos diferenciadores (que pueden ser técnicos, logísticos, económicos o una “mezcla de todos”), que te permitan ocupar una posición en la que puedas prevalecer e inclinar la balanza a tu favor.

**ARGUMENTOS DE VENTA:** Si tú oferta representa en los hechos para el Prospecto y/o Cliente:

- 1 Incrementos en producción
- 2 Disminución de retrabajos
- 3 Mejoras en calidad de producto
- 4 Disminución de mermas
- 5 Mejoras en procesos
- 6 Reducción en costos
- 7 Incrementos de productividad
- 8 Mayores eficiencias
- 9 Reducción de tiempos de proceso
- 10 Asistencia técnica local y/o en sitio
- 11 Mejores tiempos de respuesta
- 12 Flexibilidad
- 13 Consignación
- 14 Garantía
- 15 Exclusividad

**TENDRÁS MAYORES POSIBILIDADES DE LOGRAR LA VENTA Y FIDELIZAR AL CLIENTE**

**CONCLUSIÓN:**

La oferta de valor es una etapa decisiva en el proceso de la venta, dependiendo de lo bien que se “lea al Cliente”, se documente y presente, se facilita la negociación y/o acuerdo, incrementando significativamente las posibilidades de alcanzar la venta.

La oferta de valor transforma todas nuestras capacidades, activos estratégicos, fortalezas, características, ventajas y diferencias en beneficios y valor percibido por el cliente.

“UN HECHO DE LAS VENTAS ES QUE UNA OFERTA DE VALOR “BIEN TRABAJADA” SE CONVIERTE EN LA MEJOR TÉCNICA DE CIERRE”

Yo he tenido muchos casos en mi carrera profesional en los que el cierre de ventas, luego de una presentación profesional centrada en una oferta de valor bien desarrollada, se concreta en acordar la fecha de entrega y/o en recoger el pedido.

**LE INVITAMOS A CONOCER NUESTROS PROGRAMAS DE ENTRENAMIENTO PROFESIONAL PARA DESARROLLO DE EQUIPOS COMERCIALES Y NUESTROS PROGRAMAS DE CONSULTORÍA ESTRATÉGICA EN ÁREAS COMERCIALES, AMBOS ESTÁN RESPALDADOS POR NUESTRA EXPERIENCIA Y POR NUESTRA GARANTÍA MONEY BACK.**



**ENFOCANDO RESULTADOS**  
**CONSULTORES**

SOLUCIONES TOTALES EN VENTAS

## Acerca del autor

**BC & IQ Carlos Alberto Ortiz Anzo**

Director Comercial para Enfocando Resultados SC

**“Professional Trainings For Professionals”**

Soluciones Totales en Ventas

contacto@enfocandoresultados.com

01 800 839 07 51

www.enfocandoresultados.com