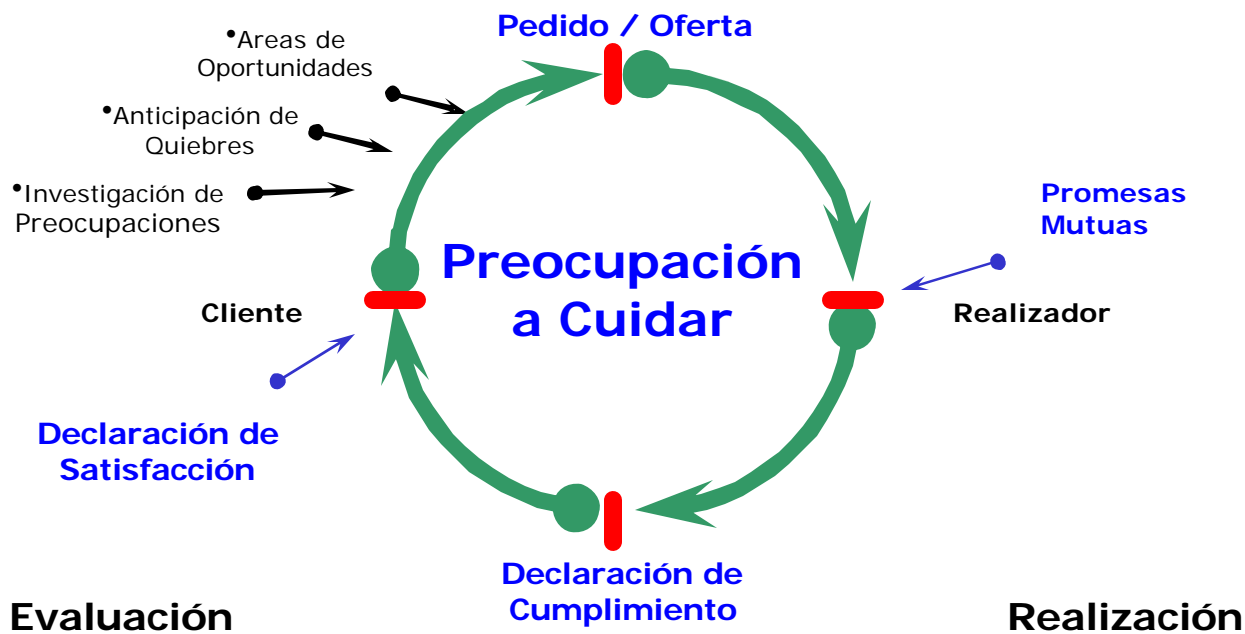


Realización de una Oferta

Preparación

Negociación

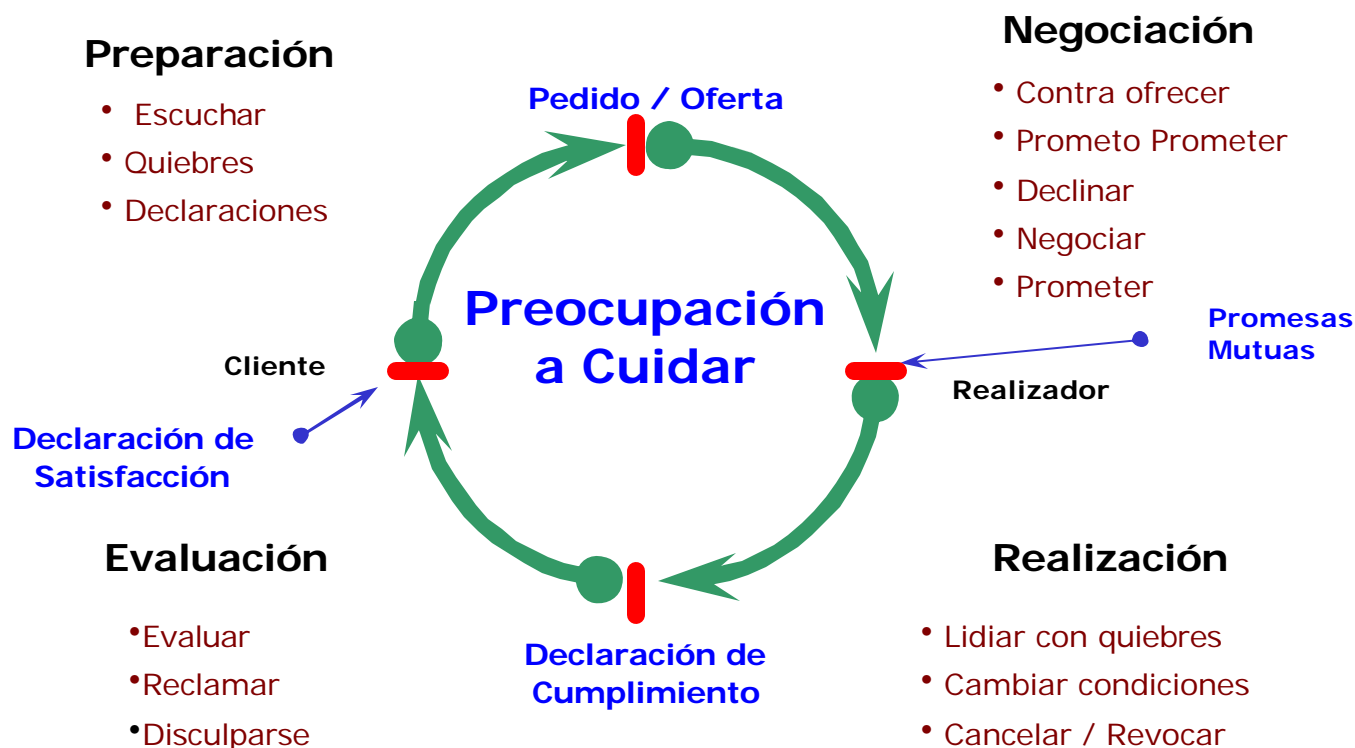


Antes de Realizar una Oferta es importante tener claro:

- **Áreas de Oportunidades:** Corresponde a aquellas áreas que si bien tienen relación con la oferta a realizar no son visibles a simple vista, como son aquellas áreas de desarrollo de nuevos productos o negocios a ofrecer en el momento o en el futuro; de vender otro producto asociado al que se ofrecerá, etc.

- **Anticipación de Quiebres:** Prever el escenario en que se desenvolverá la realización de la oferta es fundamental, pues permite anticipar los quiebres tanto personales como los del cliente así como también del proceso en conjunto. Permite desarrollar la oferta de manera más transparente y diseñar nuevas herramientas de apoyo.
- **Investigación de Quiebres, Intereses y Preocupaciones:** Permite escuchar de mejor manera al cliente y desarrollar o diseñar productos que se hagan cargo de ellos.

Destrezas Asociadas en el Ciclo



A MODO DE RESUMEN:

	Destrezas	Estados de ánimo/emociones	Preocupaciones a cuidar
PREPARACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> - Escuchar - Comunicar 	<ul style="list-style-type: none"> - Asombro - Perplejidad - Ambición - Serenidad 	<ul style="list-style-type: none"> - Abrir o cerrar posibilidades - Futuro
NEGOCIACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> - Declinar - Negociar - Prometer 	<ul style="list-style-type: none"> - Confianza - Resolución - Seguridad 	<ul style="list-style-type: none"> - Claridad en la negociación - Evocar Confianza
REALIZACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> - Cancelar - Revocar 	<ul style="list-style-type: none"> - Confianza - Resolución - Seguridad - Colaboración 	<ul style="list-style-type: none"> - Impecabilidad - Productividad
EVALUACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> - Evaluar - Reclamar 	<ul style="list-style-type: none"> - Aceptación - Serenidad 	<ul style="list-style-type: none"> - Calidad - Relación futura con el Cliente