

## VENTA CONSULTIVA

---

Introducción a la Venta Consultiva



**Sergio Klecker**  
Consultor Senior

# Introducción Venta Consultiva

¿Qué buscan los clientes?



**Tenemos que REFORZAR estos valores,  
para REDUCIR la importancia de las condiciones económicas**

# Introducción Venta Consultiva

¿A qué nos enfrentamos?

## A la presión del entorno...

**Sectores en continuo cambio y necesidad de adaptación**

- *Productos, Punto de Venta, Vendedores, Clientes, Proveedores de Servicios, Fabricantes ...*

**Los estándares son una oportunidad, pero "complican" la diferenciación:**

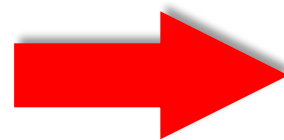
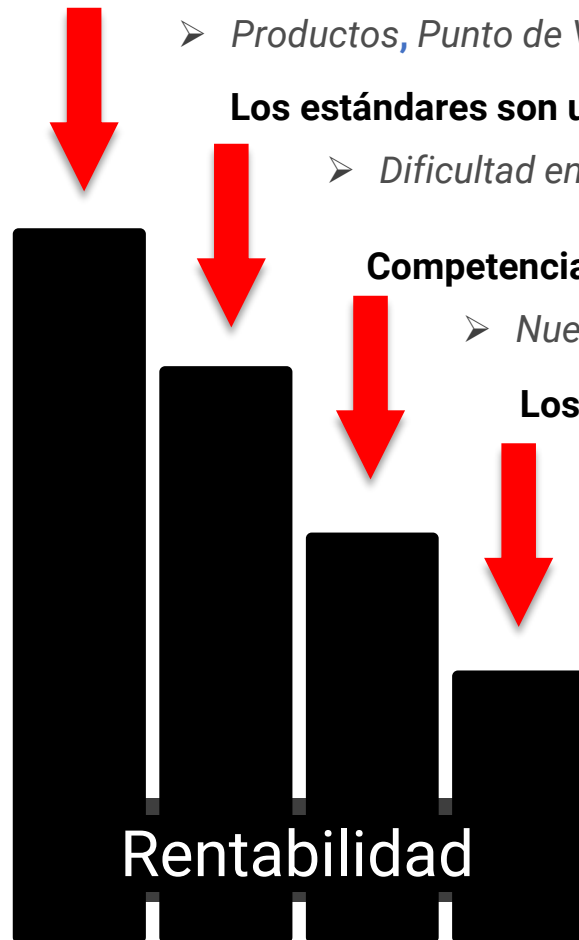
- *Dificultad en la búsqueda por la ventaja competitiva.*

**Competencia creciente, agresiva, rápida, difusa y ... convergente:**

- *Nuevos actores/industrias.*

**Los ciclos de producto/servicio se acortan: en muchos sectores**

- *Contracción de la fase 1 del ciclo de venta y rápida obsolescencia.*
- *Nuevos modelos de negocio*



**Factores de preocupación  
que afectan al negocio  
y la rentabilidad**

¡Muchas Gracias!



**Sergio Klecker**  
Consultor Senior