



CÁMARA DE
COMERCIO
E INDUSTRIA
DE EL SALVADOR

MODULO V - EL CONOCIMIENTO DEL PRODUCTO, CLAVE PARA GENERAR CONFIANZA

Programa incrementando la competitividad para la venta



¿QUÉ ES LO QUE DEBE SABER DE SU PRODUCTO Y/O SERVICIO?

¿Qué saber sobre nuestro producto? Una respuesta ambigua sería “pues todo” lo cual es muy difícil, debido a que la información que van a manejar los vendedores no será para un único producto, sino para una serie de artículos.

Es importante comprender cómo el producto y/o servicio está hecho, el valor del producto y/o servicio, como debe ser utilizado y qué productos trabajan bien como complemento.

Claro que aprender esta información requiere de un entrenamiento por parte de la empresa. Pero los Ejecutivos también deben mostrar proactividad para informarse mejor sobre los productos o servicios que están vendiendo. Esta información proporcionará la adecuada solvencia para ofrecer algún artículo y se revertirá en mejores resultados de ventas.

En nuestro caso recomendamos conocer los siguientes aspectos:

- ✓ Historia de la empresa
- ✓ Historia del producto.
- ✓ Políticas de precios de la empresa
- ✓ Proceso de fabricación
- ✓ Características del producto y/o servicio
- ✓ Las promociones
- ✓ Beneficio en función de las necesidades del cliente
- ✓ Ventajas
- ✓ Cómo utilizar el producto Distribución y entrega de productos
- ✓ Servicio de garantía e información de reparación
- ✓ ¿Con cuáles productos o servicios compite?