Bosquejo de la presentación de venta. Vea las líneas amarillas que indican que en esta parte de la presentación usted debe incluir algún documento o añadir alguna muestra o evidencia que le dé más fortaleza a la presentación.

1. Presentación personal. (Atención) Usted debe de indagar con el cliente información que le ayude un poco a identificar lo que el cliente está buscando. Sin hacer muchos comentarios. Trate de no contestar preguntas que usted sabe se incluirán en la presentación y si las dice antes echará a perder la presentación de venta.

a. Análisis del problema.
b. Necesitamos despertar la atención del cliente.
c. Tarjeta de Presentación.
d. La primera impresión.
e. Ver el problema.
f. Preguntar al cliente que está buscando.
g. Despertar atención.

2. **Desarme**. Necesitamos despertar el interés del cliente y mantener la atención. Con el desarme necesitamos ganarnos la confianza del cliente. Es donde orientamos al cliente a prepararse para evitar que un evasor contributivo o un irresponsable lo estafe. El cliente tiene que vernos como un amigo que lo orienta, no como un vendedor.

**a. Como distribuidores. Básicamente tenemos 3 alternativas**

a. Programa Séllelo Usted Mismo.
b. Programa Control Total.
c. Servicio de Sellado de techos con garantías e instalación directas de Assa.

**b. ¿Qué es el Control Total?**

a. El Control Total no es otra cosa que usted compra el material y luego contrata un techero. Es una Recomendación de Assa.
b. ¿Usted sabe porque estamos haciendo esta recomendación? Porque es la única manera que una persona tiene para que no lo estafen. Usted pide estos estimados por separado y va a notar diferencias. Por ejemplo:

**c. Estafas más Comunes.**

a. Le hacen un estimado por un rollo de calidad, por ejemplo Afléx de Assa, y le instalan un rollo parecido barato. Muestra de rollos Afléx y otros parecidos más baratos.
    a. Anécdota 10,000 a 5,000.
b. Con productos de pailas, no aplican las cantidades correctas. Usted consigue por ahí quien le cobre menos de 1.00 por pie.
    a. Anécdota de caso 14 pailas y 4 con material.
    b. Conocer las cantidades y velar que las apliquen es casi imposible. Se necesita ser ingeniero. Muestra de Liquido reforzado y membrana.

c. Para que un sistema líquido de paila funcione sea efectivo y duradero tiene que tener refuerzo en todo el techo y conllevar la aplicación de 6 pailas mínimo por cada 1,000 p/c. Cosa que costaría más caro que un sistema de membrana.

c. Por lo general, buscar lo más barato es caer en una trampa segura. (Ver hoja de bombillas)
d. Tres cosas que usted debe buscar en una cotización antes de fijarse en el precio. Más importante que la licencia de DACO:
    a. No hacer negocios con un Evasor Contributivo.
    b. Pedir la póliza del fondo para sus empleados.
    c. Pedir de Responsabilidad Pública.

Entregar documentos de Assa

# Demostración de los sistemas

3. Demostraciones de los sistemas. Técnica Adheso. Mantener la atención, interés y añadir deseos para comprar. Tratar de cerrar la venta. Emociones. Fase de acción. La oferta. Usted no está solo. Todos nuestros sistemas están al precio más bajo hasta fin del mes corriente.

a. Los sistemas más vendidos de Assa son los instalados con la técnica Adheso por ser los más seguros y más duraderos. Mejores garantías y más económicos.
b. ¿Qué es la técnica Adheso? Muestra. Como sellar dos veces.
c. ¿Por qué son más económicas? Porque son ecológicos. Tienen un valor recuperable. Es como una inversión. No se consideran como un gasto. Mostrar la hoja de análisis ecológico & soplete.
d. Identificar el presupuesto del cliente en la medida que le ofrecemos los precios de nuestros sistemas. Se abre la ventana del cierre.
    a. Comenzar por el más alto y tratar de identificar el presupuesto del cliente. Donde muestra más interés. Detener la presentación hasta identificar. Active las emociones del cliente.
    b. Usar palabras de cierre.
e. Sistemas de soplete. Si vemos que al final del sistema mineral Adheso que es la alternativa más económica en la técnica Adheso, el cliente sigue sin presupuesto, entonces vamos hacia los sistemas de soplete. Solo para el mineral.
f. Siempre que menciona el precio de un sistema, se enfatiza que el mismo esta estrictamente en oferta mínima. No es posible conseguirlo más económico. Al contrario, no garantizamos que el próximo mes este tan económico. De esta manera estamos trabajando con el elemento 4 de las fases de la compra. ¿Estaré comprando al mejor precio?
g. Use la lista cada vez que tenga una oportunidad. Fase 3 del proceso de compras. ¿Estaré solo? ¿Habrán otras personas que hayan comprado ese sistema también?

5. Post Cierre. Dejarle la hoja de post cierre y recordarle brevemente el cuidado que debe tener con los evasores contributivos.

La lista de trabajos realizados debe colocarse para reforzar un sistema específico cuando el cliente de indicios de estar interesado en él.

Es importante que el cliente tenga siempre bien claro que el precio a pagar por el sistema que más le interesa esta en oferta y que no hay manera de conseguirlo más barato en otro lugar.