



27. ¡Véndeme esta pluma!

Fuente: Adaptado de:

https://drive.google.com/file/d/1GJV42hRkwN_qLGCa0kzGVIE82qWPo6kD/view

Duración: 30 min.

Objetivo: Para ilustrar la importancia de ofrecer valor a los clientes. Para ilustrar los conceptos de características técnicas, ventajas competitivas y beneficios para el cliente. Practicar técnicas de persuasión.

Materiales:

- Una pluma / equipo de dos estudiantes

Introducción de la actividad

Divida a los participantes en equipos de 2. Pregúnteles quién quiere ser el "Yo" Los serán los vendedores y sus socios los clientes.

Instrucciones de actividad

Ahora entregue un bolígrafo a cada uno de los vendedores y dígales que tienen 5 minutos para venderlo a sus clientes. Déles cinco minutos para que completen la tarea. Mientras tanto, observe las discusiones y anote los enfoques interesantes.

Alternativamente, haga que 2 participantes jueguen frente a los demás.

Informe de la actividad

Después de que hayan transcurrido los 5 minutos, discuta los diferentes enfoques que se utilizaron. Puede comenzar preguntando cuántos vendedores tuvieron éxito y cuáles fueron sus enfoques, y luego ver qué enfoques utilizaron los que no tuvieron éxito. Discuta las diferencias. Pregunte a los compradores qué otros aspectos hubieran querido considerar para comprar el bolígrafo.

Enfatice la importancia de ofrecer valor al cliente. Uno de los mejores enfoques habría sido hacer preguntas al comprador para descubrir su necesidad de tener un bolígrafo y luego vender el bolígrafo que respondiera a esas necesidades, por lo que el valor para el comprador es el bolígrafo que responde a una necesidad o deseo particular del cliente: por ejemplo, no tienen nada con qué escribir y tienen que rellenar un formulario; la pluma muestra el estado del propietario, etc.