

Al entrar al mundo de las ventas, aparecen **términos nuevos** muy importantes por entender. Por esto, encontrarás aquí una lista de **conceptos** que te ayudarán a tener mayor claridad de sus definiciones.



## A

### **Atracción**

Capacidad para despertar la curiosidad y cautivar la atención de una persona prospecto.

## B

### **Buyer persona**

Mapeo detallado de tu cliente ideal basado en información real sobre sus características demográficas, de comportamiento y psicológicas.

## C

### **Call to action (CTA)**

Llamado a la acción para pedir a la persona prospecto que haga algo con nuestra propuesta.

### **Campaña de prospección**

Esfuerzo específico que tiene un inicio y un final. Su propósito es generar oportunidades de negocio.

### **Cliente**

Comprador o compradora con el que construiste relación y ha comprado en más de una ocasión.

### **Cliente potencial**

Cualquier persona con la que has tenido contacto y es probable que compre tu producto o servicio.

### **Comprador o compradora**

Persona que acepta tu propuesta y compra por primera vez.

### **Conversión**

Concretar una oportunidad en un negocio cerrado, es decir, transformar a una persona interesada en alguien que compra.

## E

### **Embajador o embajadora**

Cliente satisfecho con tu producto y atención; le habla al mundo de ti.

## I

### **Interesado o interesada**

Persona que ha expresado interés en lo que vendes tú o tu negocio.

## P

### **Preguntas de descubrimiento**

Preguntas que realizas a una persona interesada para hallar sus dolores, deseos, necesidades e intereses.

### **Prospección**

Búsqueda de personas u organizaciones para generar oportunidades de negocio.

### **Persona prospecto**

Es una persona u organización que se ajusta a los criterios de un vendedor para ser un cliente potencial.

### **Rapport**

Es el entendimiento mutuo, es lograr que la otra persona sienta que tienen algo en común y obtener su respuesta. El *rapport* tiene tres caras: confianza, conocimiento y agrado.

## R

### **Retención**

Capacidad para construir una relación con una persona u organización y seguir haciendo negocios.

## V

### **Venta consultiva**

Venta que requiere un proceso de descubrimiento, de necesidades por parte de quien vende para que su propuesta sea la adecuada. Aquí entra el proceso de atracción, conversión y retención.

### **Venta transaccional**

Venta que no requiere de un proceso de venta extenso. Por ejemplo, una venta de materiales de construcción o una venta de farmacia.

**Con los conceptos claros, es más fácil entender cualquier estrategia de ventas.  
Ten seguridad de que esto aportará valor a tu negocio.**