Cuadro resumen cuatro grandes técnicas de ventas

TÉCNICA	GENERALIDADES	VENTAJAS	DESVENTAJAS
Estímulo - respuesta	Fundamentada en el estímulo sensorial, es decir que el vendedor debe tener la posibilidad de identificar previamente las respuestas de los clientes.	Permite hacer una presentación previa antes de ir donde el cliente, lo cual asegura en alto porcentaje la venta. Permite que el vendedor tenga una mayor relación con el cliente.	No se puede utilizar para ventas personales por la variedad de clientes que existen al mismo tiempo o cuando se tiene un amplio portafolio de productos a ofrecer.
Estados de ánimo	Existe una preparación de una presentación del producto diseñada previamente, basada en las etapas de atención, interés, deseo y actuación del cliente.	Permite que el vendedor prepare su venta dependiendo el tipo de cliente con lo cual puede atrapar la atención de los mismos, es decir, el vendedor va manipulando la presentación dependiendo de la respuesta que vaya obteniendo.	La participación del cliente es poca, debido a que el vendedor es quien domina la comunicación durante las etapas de la venta.
Satisfacción de necesidades	Es la técnica más moderna pues su filosofía se basa en el servicio al cliente más que en el mismo producto.	Es más flexible y orientada a la satisfacción del cliente, por lo cual la relación entre vendedor y comprador es más afectuosa, permitiendo una gran comunicación entre las partes.	Requiere que los vendedores sean personas altamente calificadas y con gran habilidad en el conocimiento de los clientes, lo cual genera altos costos para la organización.
Solución de problemas o ventas consultivas	En esta técnica el vendedor identifica cuales son las necesidades de su cliente y le ayuda a encontrar varias alternativas de solución que le permitan escoger la mejor y más viable a su requerimiento.	Permite mantener relaciones duraderas con el cliente, ya que se convierte en la persona que contribuye a la solución de los inconvenientes que se le presenten.	Genera el riesgo que el cliente aproveche su asesoría, pero decida comprar a otro vendedor. Al igual que la anterior es una técnica muy costosa por la preparación del vendedor.

Técnicas de negociación de acuerdo con el perfil de los clientes

Existen otras técnicas de amplia difusión la web, muy seguramente, ubicables en las especificaciones estratégicas del cuadro anterior. Estas técnicas son:

- De la pregunta
- De la curiosidad
- De la visión
- De las tres "R" (reposición, reparación o reembolso)
- Del obsequio o promoción
- Del bumerang
- Del interés especial
- De la encuesta
- De la recomendación o sugerencia
- De la demostración
- De la mercancía a la vista
- De la venta personal