



## ¿CUÁLES SON SUS FUENTES DE VALOR?

### Los profesionales de venta exitosos vender por el valor

Los profesionales de venta exitosos venden por el valor, no por el precio y utilizan todas las *fuentes de valor* que su empresa, sus productos y servicios pueden brindarle a los clientes. Comencemos con una actividad de tormenta de ideas y debate sobre sus fuentes de valor.

### Lista de tormenta de ideas y debate grupal

**Parte 1:** dejando de lado el precio, enumere a continuación las fuentes de valor que su empresa y sus productos/servicios pueden brindarle a los clientes nuevos y existentes.

**Respuestas individuales:**

**Respuestas del debate grupal:**

**\*\*\*\*Pare aquí. No haga la parte 2 todavía\*\*\*\***

**Parte 2:** ¿Cuál de los puntos anteriores \_\_\_\_\_ usted? Redondee las fuentes de valor. Concéntrese en estos \_\_\_\_\_ cuando hable con clientes.