

CURSO PREMIUM 01

Venta consultiva técnica agrícola

Convierte la visita al campo en una recomendación clara y una relación duradera.

VENTA TÉCNICA · VALOR



BIOQUIM AGRO

Capacitación para crecer con clientes y cultivos

Vende desde el problema real del productor

Primero escucha. Después conecta necesidad, manejo y solución.

01 · ESCUCHA

Contexto

Cultivo, etapa, manejo actual, objetivo y limitantes.

02 · DIAGNÓSTICO

Evidencia

Síntomas, registros, análisis y observación de campo.

03 · PROPUESTA

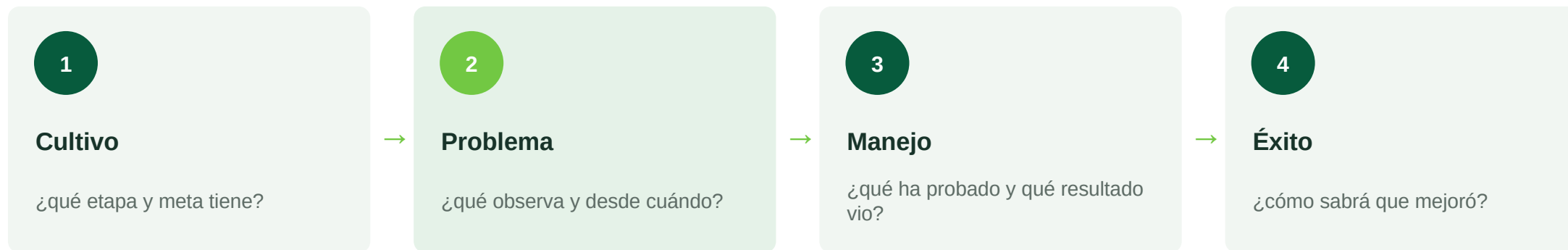
Valor

Define qué cambiará, cómo medirlo y qué se necesita.

No empieces por el catálogo: empieza por la pregunta correcta.

Usa preguntas que abren la conversación

Explora el sistema completo antes de presentar productos.



Resume lo que entendiste y confirma con el productor antes de recomendar.

Construye una propuesta breve y comprobable

BLOQUE 01

Necesidad

problema priorizado

BLOQUE 02

Recomendación

opción y justificación

BLOQUE 03

Ejecución

momento, seguimiento, etiqueta

BLOQUE 04

Medición

indicador y fecha de revisión

“Por lo que vemos en el lote, propongo __; revisaremos __ el día __.”

Traduce características en valor para el cliente

01

CARACTERÍSTICA

Qué es

02

BENEFICIO

Qué facilita o mejora

03

VALOR

Por qué importa en este sistema

04

EVIDENCIA

Cómo se comprobará

Objeciones: valida antes de responder

PASO 01

Escucha

deja terminar y toma nota

PASO 02

Aclara

¿qué parte le preocupa más?

PASO 03

Responde

dato concreto y opción viable

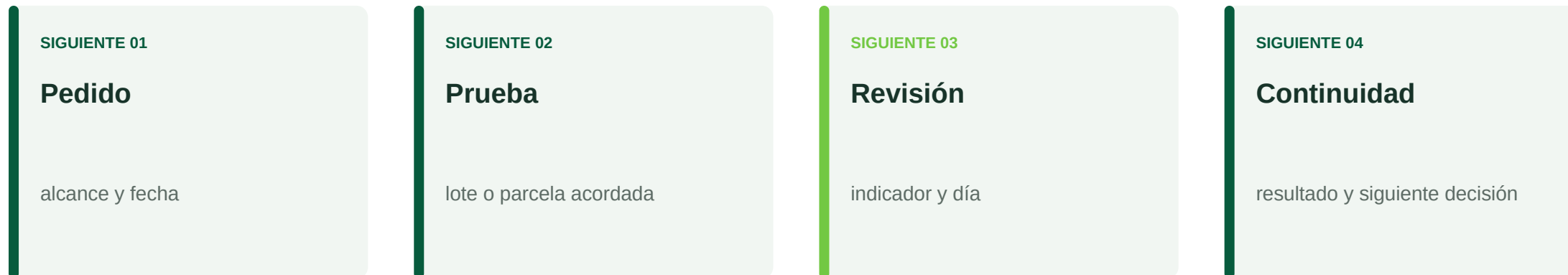
PASO 04

Confirma

¿resolvimos esa inquietud?

No contradigas la experiencia del productor: explora qué ocurrió y en qué condiciones.

Cierra con un compromiso y seguimiento



El seguimiento convierte una venta aislada en confianza y recompra.

De la conversación al crecimiento compartido

01

Diagnostica

entiende el cultivo y el negocio

02

Propón

conecta solución, valor y margen

03

Acuerda

define responsable, fecha y siguiente paso

04

Da seguimiento

mide resultado y construye confianza

REGLA DE ORO

Promete solo lo que puedes respaldar.

Registra acuerdos y usa información del cliente únicamente para el propósito comercial autorizado.

Una buena venta continúa después del pedido: acompaña, verifica y aprende.