

IDEAS DE VENTAS

Variado por ordenar.



FASES DE LA VENTA

- Preparación de la venta
- Presentación y toma de contacto
- Inicio
- Argumentación y tratamiento de las objeciones
- Cierre de la venta

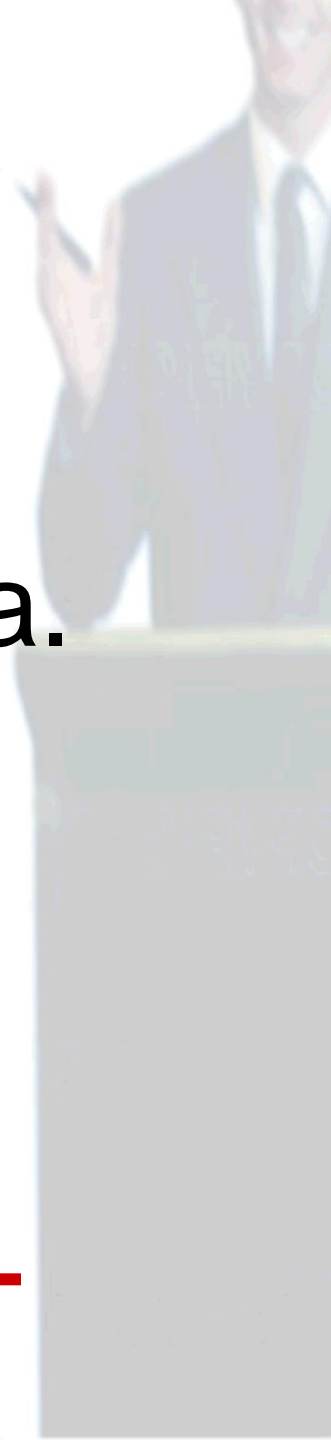
La empresa se ocupa de la publicidad, marketing, promoción y del estudio del mercado. El vendedor se ocupa de convencer y persuadir.

PREPARACIÓN DE LA VENTA Y LA NEGOCIACIÓN

- Tenemos que pensar que debemos vender la entrevista para luego vender el producto.
- Es muy importante concertar anteriormente la hora de visita. Las podemos concertar por teléfono, carta, email o fax.
- Tenemos que ir dispuestos a la comunicación, preparados para escuchar, hacer preguntas que descubran las necesidades.
- Apartaremos pensamientos negativos de nuestra mente debemos de pensar que ambos vamos a ganar.

El entusiasmo se contagia.

Al igual que todas las emociones.

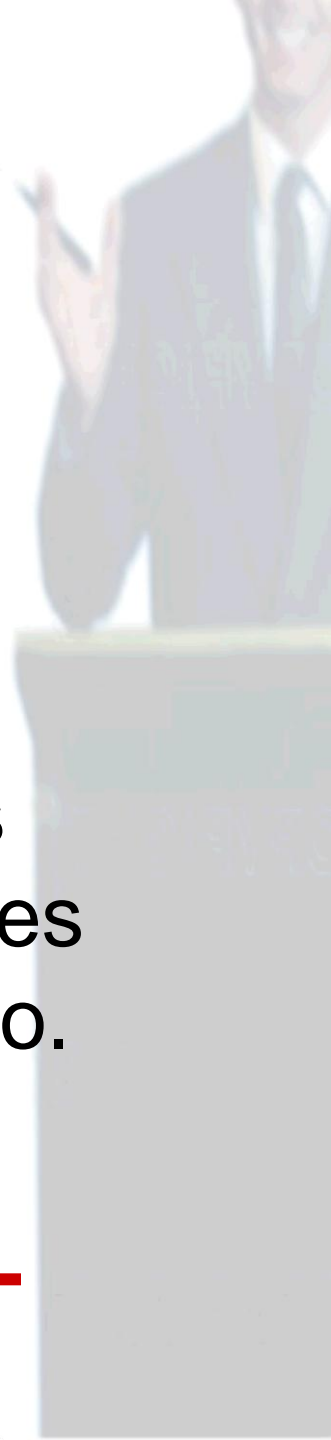


Fórmulas de cierre:

- **1. Obtener la conformidad en detalles pequeños:** "¿Se lo enviamos de color verde?", o "¿Necesita también que le enviemos los tornillos?".
- **2. Restringir la elección.** A veces, el cliente duda porque tiene ante sí varios productos. En tal caso, lo mejor es ir eliminando alternativas, hasta dejar dos: "¿Quiere usted la blanca o la naranja, o se lleva las dos?"
- **3. Presentar ventajas e inconvenientes.** En un papel dibujamos dos columnas para ambos conceptos. El vendedor escribe las ventajas y el cliente los inconvenientes. Dado el normal desequilibrio, será fácil conseguir el pedido.
- **4. Actuar como si el pedido ya estuviese hecho.** El vendedor termina de rellenar la hoja de pedido, de acuerdo con lo hablado durante la entrevista de venta, y se lo da al cliente para que lo firme.
- **5. Solicitar directamente el pedido.** El vendedor le dice al cliente abiertamente: "Por favor, puede firmar aquí", o bien: "Ha llegado la hora de hacer el pedido".

Efecto PIGMALIÓN.

Las expectativas influyen en los comportamientos. Ver el éxito antes que se produzca, ayuda a su logro.



El “entrenamiento de ventas”,

- Autodominio
- Percepción
- Relación
- Influencia
- Resolución
- Organización.

Autodominio

- **Definición.** Esta habilidad está relacionada con la tenacidad: "insisto una y mil veces hasta conseguir lo que pretendo". Y también con el entusiasmo: "Mi tarea como vendedor es muy estimulante".
- **Ejercicio práctico.** Para ser más tenaz: entra en una entidad financiera y pide que te den información sobre productos, insiste en varios puntos y pide que te aclaren dudas. Para ser entusiasta: trata de visualizar una escena de algún éxito profesional. Recréala lo mejor que puedas y evócala cada mañana antes de empezar a trabajar.

Percepción

- **Definición.** Tiene que ver con la intuición del vendedor: "Descubro rápidamente cualquier oportunidad de venta", y con su sentido de la observación: "Estoy permanentemente con las antenas puestas".
- **Ejercicio práctico.** Para ser más intuitivo: trata de imaginar las aficiones de diez clientes a quienes conoces superficialmente. Escríbelas y comprueba tu nivel de aciertos. Para ser más observador: averigua el color o la marca del coche de tus compañeros de trabajo sin preguntarles, y comprueba tus aciertos.

Relación

- **Definición.** Esta habilidad está vinculada a la sintonía: "Comprendo y comparto los sentimientos de mis interlocutores", y con la confianza: "Soy de los que enseguida se ganan la confianza de la gente".
- **Ejercicio práctico.** Para ganar en sintonía: imita los gestos y ademanes de algún cliente. Procura que no se dé cuenta. Comprueba si se sintió más cercano a ti. Para incrementar la confianza: consigue que algún conocido (no vale un amigo), te deje las llaves de su casa cuando se va de vacaciones o que te preste el coche.

Influencia

- **Definición.** Está vinculada con tu facilidad para usar la argumentación: "Mis argumentos son oportunos y eficaces", y con la capacidad para influir en los demás: "La gente escucha y sigue mis consejos".
- **Ejercicio práctico.** Para mejorar tu argumentario: consigue cambiar la dirección de una discusión en grupo, hacia la opinión que tú defiendes, aunque al principio no sea la más aceptada. Para ser más influyente: convence a un compañero de trabajo para que realice una tarea que te correspondería hacer a ti.

Resolución

- **Definición.** Es una habilidad que tiene que ver con tu capacidad de decisión: "Hago lo necesario para provocar el sí del cliente", y con tu agilidad: "Consigo el acuerdo antes que la mayoría de los vendedores".
- **Ejercicio práctico.** Para mejorar tu poder de decisión: consigue que un compañero acepte una propuesta tuya sobre cómo podría realizar una tarea. Para ser más rápido: en una fiesta o evento social, preséntate a una persona y, acto seguido, sin esperar a conocerlo más, pídele su número de teléfono.

Organización

- **Definición.** Está relacionada con la priorización de tareas: "Sé qué hacer en cada momento, y sé distinguir entre lo importante y lo urgente", y con la distribución del tiempo: "Dispongo de tiempo suficiente para vender".
- **Ejercicio práctico.** Para aprender a priorizar: piensa en un viaje y organízalo distinguiendo entre lo urgente y lo importante. Para mejorar tu distribución del tiempo: planifica un fin de semana asignando tiempo para estar con la familia, quedar con amigos, ir al cine, leer y hacer tareas domésticas. Cumple, como mínimo, el 60% de tus objetivos.

¡Hoy es un gran día! Plantéatelo así...

- Vas a ver a muchas personas, algunas ya son tus amigas. ¡Y te pagan por hacerlo!
- Cada día aprenderás nuevas formas de hablar y de escuchar. El cliente te enseñará sin que casi te des cuenta.
- Estarás en la calle y serás libre. ¡Serás dueño de planificar tus días y tus horas! Elegirás la ruta y los momentos mejores para realizar las visitas y obtener lo mejor de cada una. Tú mismo decidirás cuánto tiempo vas a estar con cada amigo, cómo saludarle, despedirte, etc ...

¡Hoy es un gran día! Plantéatelo así...

- También puedes progresar más rápido que en cualquier otro trabajo, Los vendedores pueden llegar rápidamente a alcanzar sus metas y sus éxitos.
- ¡Qué divertido! Un trabajo de preguntas, respuestas y soluciones. Preguntar al cliente por sus cosas y recibir sus respuestas, para después pensar en soluciones.
- Si te vas preparando y cada día te informas mejor sobre tu mercado y el de los clientes, más aprenderás y más fácil te resultará trabajar y ganar más dinero.