

HABILIDADES DEL VENDEDOR

Diez destrezas mentales para
comunicarse mejor.



- **1. Los números.** Se utilizan en los precios, descuentos, dimensiones, medidas, cuotas de mercado, códigos.
- **2. Las palabras.** Son poderosas, pueden construir, bloquear o incluso arruinar una entrevista de ventas.
- **3. La lógica.** Se utiliza para planificar la entrevista de ventas de manera eficiente y eficaz.
- **4. Las listas.** Precios, tamaños, referencias... ayudan a hacer el seguimiento y poner orden en la información.
- **5. Los detalles.** Son importantes para asegurar que el cliente recibe exactamente lo que desea: tamaño, color...

- **6. Las imágenes mentales.** El vendedor competente logra pintar palabras-imágenes en la mente del cliente.
- **7. La imaginación.** Ayuda al cliente a sentir las ventajas de su compra.
- **8. El color.** Juega un papel importante en los envases, catálogos, anuncios y ¡en las entrevistas de ventas cromáticas!
- **9. El ritmo.** En la conversación de ventas, el ritmo de la voz hace que ésta sea interesante y digna de recordar.
- **10. El espacio.** En el caso de la entrevista de ventas cara a cara, hay que analizar el espacio entre el vendedor y el cliente. Así, éste se aproxima porque está interesado, o se aleja para crear distancia.