

Decálogo de las ventas exitosas:

Mis consejos para obtener éxito en el difícil proceso de vender.



Por:

*Anamara Méndez Monsalve M.Sc.
2011*

1. El cliente siempre tiene la razón

Seguro haz escuchado esta frase cientos o tal vez miles de veces, pero la aplicas?

En mi experiencia, nada garantiza mas la recompra que un cliente satisfecho, así que la próxima vez que vayas a cerrar un negocio, recuerda: El cliente siempre tiene la razón (aunque no la tenga).



2. Hay que ganarse el derecho de avanzar.



Como en cualquier relaci3n humana, hay que hacer meritos para llegar al lugar que deseas, bien sea el coraz3n o el bolsillo de tu cliente.

3. Nunca nombres a los competidores

No te engañes, posicionar en la mente de tu cliente un producto de manera negativa, también es posicionarlo.

La mejor manera de evitar que tu cliente recuerde que existen otros productos similares o iguales al tuyo, es no mencionándolo.



4. No puedes vender lo que no comprarías

Dicen que un buen vendedor es capaz de vender hasta un hueco. Pero, yo creo, que es imposible vender algo de lo que no estamos absolutamente convencidos.

Pregúntate a ti mismo: *De ser necesario, comprarías el producto que intento vender?* Y mas vale que la respuesta sea un sí.

Te invito a que antes de poner en venta tu producto, identifiques claramente cual es su **ventaja competitiva**, es decir, qué es eso que lo hace único y el mejor.



5. El secreto está en reinventarse



Mantente vigente.

Es simple, aprende de los mejores: Como dice Robin Sharma en su libro Guía de la grandeza: **¿conviértete en el Mick Jagger o la Madonna de tu negocio?**

6. Piensa fuera de la caja

Pensar fuera de la caja, quiere decir pensar diferente! Innova, se creativo, asume riesgos.



Además, se un verdadero líder independientemente de tu posición, guía a otros con el ejemplo.

Di un no rotundo a las excusas y un sí a las soluciones.

Acta!

7. Un producto nuevo, sólo tiene un competidor real: La indiferencia.



Si tu producto es nuevo, desarrolla tu plan de ventas, tendiendo en mente esto.

8. Es sorprendente cuan lejos se puede llegar insistiendo.

Ser un buen vendedor también significa ser paciente, pero insiste.

Un viejo dicho dice: tanto va el cántaro al pozo que al final se rompe y eso ocurre también en ventas, es probable que muchas puertas se cierren frente a ti, pero no te desanimes, insiste!

Tengo un secreto que compartirte: La mayoría se rinde pronto. Pero si tu no te rindes y por el contrario perseveras lograrás tu objetivo, estoy segura!

No dejes que tus temores sean mas fuertes que tu fe!



9. Nunca se trata del precio

Te haz preguntado, por que hay relojes de \$1 dólal y relojes de m¿s \$50.000 d¿lares y compradores para todos, siendo que, en principio cumplen la misma funci¿n? La diferencia radica en quien lo esta comprando: El que compra el primero, seguramente esta pensando en comprar un art¿culo que le de la hora, mientras que el segundo, comprar¿ prestigio, status, calidad, moda, etc.,

Y esto ocurre con cualquier clase de producto y en todos los segmentos.

En vez de pensar en el descuento que vas a aplicar a tu producto, piensa en hacer una adecuada identificaci¿n del segmento al que se lo piensas vender. Tomate tu tiempo en encontrar o **crear la necesidad de tu producto.**



Y por último,
Siempre recuerda que?



10. A la competencia no hay que desejarle el mal...



HAY QUE HACÉRSELO!



Comentarios a:
anamaria_mendez@hotmail.com