Consejos Para Una

Venta Segura

www.dianaruby.com

Esta sección es específica para aquellas personas que ya saben lo que van a vender o que ya tienen un servicio listo para ofrecer. Si apenas estas empezando te recomiendo que las leas de todos modos. Te puede ayudar a entender hacia donde tienes que ir.

Empieza a diseñar tu producto entendiendo cómo puedes extender tus talentos y ofrecerlos cómo servicio.

La mejor manera de cerrar el trato es haciendo que tu cliente habrá su corazón.

¿Cuándo hablas de tus productos o servicios en verdad entiendes lo que estas vendiendo?

Por ejemplo: Todos hemos visto esos comerciales en la televisión donde un niño está sentado, aburrido y triste, afuera en los escalones de la puerta de su casa. Su mamá lo mira desde adentro por la ventana, sonríe y deja lo que está haciendo y de repente llega con bicicleta en mano.

El niño sonríe, se pone alegre, se sube a la bicicleta y se va contento, feliz. La mamá sonríe y lo mira con satisfacción y con la misma alegría que se le noto al niño cuando miro la bicicleta.

Ese es un ejemplo donde no nos están vendiendo una bicicleta. Nos están vendiendo alegría, sueños, satisfacción. Con el simple hecho de comprar esa bicicleta, se nos acaban los problemas, el aburrimiento y se mejoramos nuestra vida o la de nuestros seres queridos. Estamos agradecidos y satisfechos por haber hecho esa compra.

Cuando hables de tus productos o de los servicios que ofreces, enseña la parte emocional. Los recuerdos, los sentimientos que van a tener cuando compren de ti. Tienes que asociar tu producto o servicio con algo positivo.

Escucha más de lo que hablas.

Tenemos dos oidos y una boca. Para escuchar el doble de lo que hablamos

- Epictetus

Usa esta simple regla cuando hables con tus clientes:

Cuando estés en conversación con ellos no los oigas, escúchalos.
¿Cuáles son sus preocupaciones?

No estés pensando en lo que les vas a contestar. En verdad escúchalos para que puedas entender cómo les puedes ayudar.

¿Dar o recibir?

Cuándo estás hablando con tu cliente ¿Estas ayudando? ¿Le estas dando lo que de verdad necesita? ¿O solo estás pensando en ti y cómo le puedes hacer para que gasten su dinero contigo?

Piensa que puedes hacer para ayudar a tu cliente. Puede que no tenga nada que ver con tu negocio. El enfoque es dar, no recibir.

Siempre estar presente

Si estas en conversación con alguien no estés mirando a tu alrededor o viéndole la verruga que tiene en la nariz, el color de sus ojos, la ropa o haciendo cualquier otra cosa que no sea ponerle tu extrema atención a la conversación.

No cortes la conversación porque te mueres por contestarle o contarle come le puedes ayudar o decirle por que tus productos son los mejores.

Se cordial y atenta. Haz notas mentales pero también escucha.

© WWW.DIANARUBY.COM

Piensa en las relaciones a largo plazo

Las relaciones que valen la pena no salen de la noche a la mañana. Las relaciones de verdad crecen poco a poquito.

Pueden tomar varias visitas. Varias llamadas. Varios correos electrónicos. Varias promesas.

Dales tiempo y harás clientes de por vida.

No te sientas culpable

En esta vida no podemos tener relaciones exitosas con todo el mundo y no podemos (ni debemos) mantener a todos contentos.

Va a haber casos en que simplemente no puedas ayudar o que la otra persona esté siendo extremadamente exigente. Entiende que no los puedes ayudar y no te sientas culpable.

Toma acción inmediatamente

Si prometes contactarte con ellos después, asegúrate de que lo hagas.

No solo tomes nota y después ignoras lo que tienes que hacer. Encuentra la información que les prometiste y haz la llamada o mándales el correo electrónico con los datos prometidos.

Se dueña de tu palabra.

Sólo has las cosas que te inspiren

Di sí sólo a esas cosas que sabes que te van a inspirar. Porque son las cosas que vas a terminar haciendo lo más pronto posible.

Si algo no te inspira tal vez no sea la hora de enfocarte en eso.

© WWW.DIANARUBY.COM