

Dos oídos y una boca. Conocer para vender.



Todos los emprendedores deseamos vender más y para eso existen diferentes métodos, técnicas y estrategias. En este artículo nos concentraremos en una sencilla técnica que da grandes resultados.

Muchas veces los empresarios nuevos me hacen esta pregunta: ¿Cómo hago para venderle a mis clientes? Esta pregunta tiene muchos componentes que nos afectan como vendedores. En ocasiones lo que el empresario quiere decir es: no conozco quien es mi cliente realmente, me da vergüenza ir a vender, soy una persona tímida, no soy un vendedor nato o le tengo miedo al no.

En cualquiera de esos casos es conveniente re-pensar cuál es la idea que tenemos del concepto de vender y como se debe hacer. Si pensamos en vender como una actividad altamente servicial donde tenemos la oportunidad de hacerle la vida más fácil o mejor a alguien proveyéndole una solución a una necesidad y de paso recibir dinero a cambio; nuestra disposición al respecto seguramente va a cambiar.

Mucho daño nos ha hecho pensar en los “vendedores” acosadores, abusivos, centrados en sí mismo o deshonestos. Esos conceptos son los que debemos de replantearnos, el tipo de vendedor que seamos solo va a ser un reflejo del tipo de persona que queremos ser.

Ahora bien, una vez cambiamos nuestra manera de ver la venta, necesitamos prepararnos para el momento de la verdad. La mayoría de buenos vendedores usan un concepto de la sabiduría popular, Dios nos dio dos oídos y una boca para que oigamos el doble de lo que hablamos. Esto aplica que nosotros no sabemos quién puede ser nuestro siguiente gran cliente y si esta persona está en frente nuestro, puede ser que no sepamos tampoco que es lo que necesita.

La clave de una escucha activa para la venta es interesarse por la otra persona, conocer sus deseos, necesidades y ver si nosotros podemos ayudarla de alguna manera. La mayoría de personas va a responder de manera positiva si se entabla una conversación que muestra genuino interés en lugar de un monólogo impositivo.

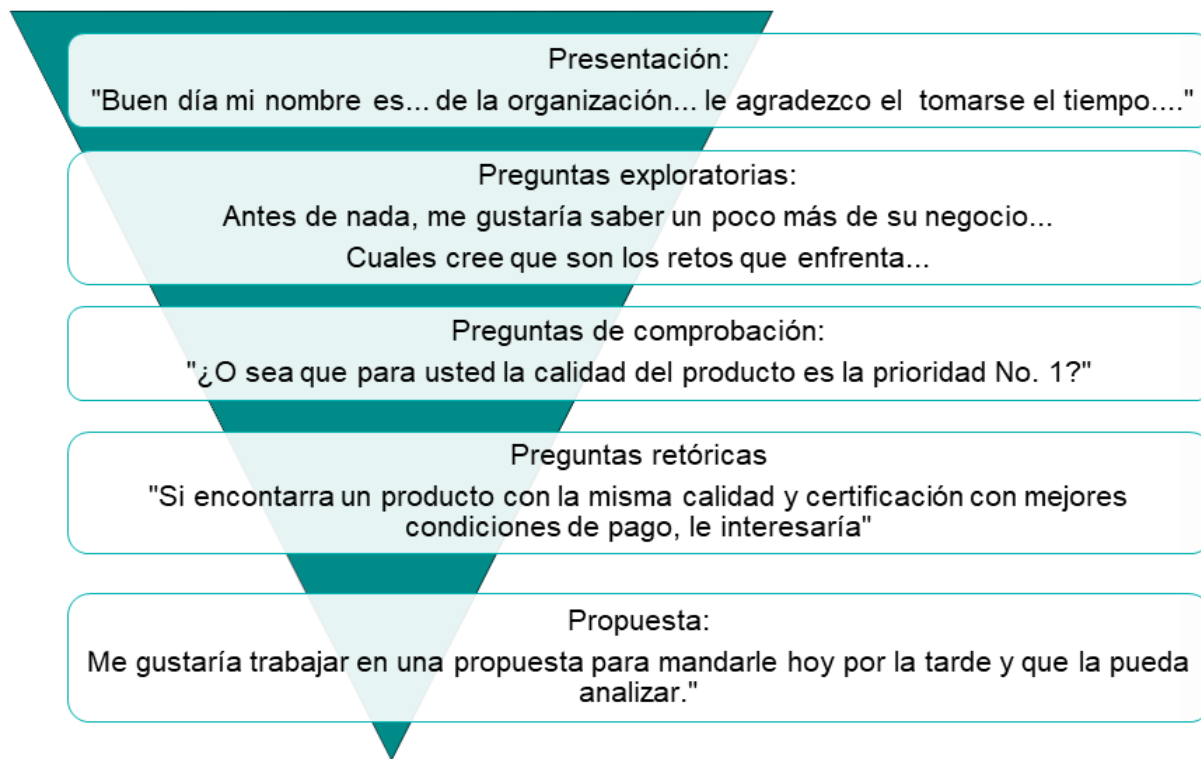
En esa conversación se van descubriendo los deseos, necesidades y expectativas.

De esa manera casual uno puede saber si los productos o servicios que vende se acoplan a sus necesidades. Se debe de hacer una propuesta a la medida, se le puede referir a alguien más que lo pueda ayudar mejor o dejar pasar esta oportunidad.



Por: Fernando Escalante, Coordinador de Crece tu Empresa Guatemala

La cordialidad y el desarrollo de las relaciones humanas marcan la pauta en este tipo de conversatorio. El experto en ventas de alto nivel Ivo da Silva, al hablar del tema desarrolla la estructura del embudo para estas conversaciones donde se debe iniciar con la siguiente estructura:



En el ejemplo se ponen preguntas genéricas. El esquema se puede aplicar tanto en una cita formalmente concedida para presentar los productos o servicios, como en una reunión casual donde acabamos de conocer a alguien. Lo importante en todo caso es apropiarse del concepto y adaptarlo a nuestras propias características y estilo. Practicar las propuestas de valor de la empresa, producto o servicio y tener una disposición abierta ayuda mucho.

Espero les sirva esta técnica, si tienen deseos de aplicarla mejor no duden en consultar a su asesor empresarial en TechnoServe. En lo personal me encantará oír sus comentarios al respecto.

fescalante@tns.org

HEADQUARTERS

1120 19th Street NW | 8th Floor | Washington, DC 20036
T +1 202 785 4515 | F +1 202 785 4544

technoserve.org



TECHNOERVE
BUSINESS SOLUTIONS TO POVERTY