

Despierta a tu Gigante interior de las ventas

Indiscutiblemente las ventas son un desafío que todo negociante debe enfrentar para obtener el éxito financiero de su negocio. Lo que probablemente desconozca es que en su interior está adormecido un gigante que le ayudará a alcanzar un alto rendimiento en ventas.

Con un par de consejos del reconocido coach estadounidense Anthony Robbins, autor del Best Seller “Despierta tu gigante interior”, despertaremos a ese gigante de las ventas que habita dentro de usted.

1. Identifique su propósito. Es casi imposible lograr el éxito en lo que se hace si antes no se tiene claro el por qué lo hace. “En el mundo de las ventas hay que tener un sentido de propósito o significado”, dice Robbins. Además, es importante no solo identificar el propósito sino también creer que lo que hace es de impacto para su entorno.

2. Conozca lo que ofrece. Parece increíble que todavía existan vendedores que intentan ofrecer un producto en el que no confían. Esto es absurdo. Por el contrario, una de las claves para tener más ventas es conocer mejor que cualquiera lo que desea vender y poseer la certeza de que lo que ofrece es 10 veces más valioso que lo que pide a cambio.

3. Comunique con emoción. El arte de vender está íntimamente ligado al arte de comunicar. El discurso de un vendedor debe estar cargado de sentimientos y debe ser emotivo. No todos poseen esta capacidad innata, pero es posible desarrollarla aprendiendo de expertos.

4. Ofrezca un trato personalizado. Una recomendación del autor para la práctica diaria del oficio del vendedor es recordar antes de visitar o atender a un cliente que éste es una persona única y por lo tanto merece un trato único y especial. “La base de su negocio es la gente”. Por eso, parte del éxito depende de cuánto logre conectarse con ella. Tenga presente que cada vez más los clientes exigen un trato personalizado.

5. Mantenga una actitud positiva. La persona que se dedica a las ventas debe saber que la vida de un vendedor gira alrededor del riesgo, ya sea de aceptación o rechazo. Lo importante -señala Tonny- es mantener una actitud positiva y responder con firmeza en cada fase del juego. Es precisamente esa actitud positiva la que distingue a un “pequeño vendedor” de un “gigante de las ventas”.