

Paso a paso para preparar una venta

La venta es organizada y planificada, nada se deja al azar. Una buena preparación te ayudará a tener más confianza en ti mismo y adelantarte a los posibles obstáculos.

Cuando preparamos una venta en frío o de un referido, todos nuestros sentidos estarán enfocados en que esta sea ágil y efectiva. Para eso te invito a revisar las siguientes recomendaciones.

Preparación del vendedor

1. Visualizar:

Es importante que visualices la reunión desde principio a fin. En ésta, te debes sentir confiado y el cliente debe sentir que está siendo escuchado por ti.

Recuerda que eres un transformador de mundos y tienes los argumentos necesarios para aliviar su dolor o solucionar su problema con tu producto o servicio.

2. Autogestionar emociones positivas:

Para realizar una venta exitosa es fundamental gestionar emociones positivas, tanto en ti como en tu cliente.

¿Cómo se hace?

En primer lugar, debes saber que la única forma de autogestionar emociones positivas es conociéndote a ti mismo. ¿Sabes qué te hace sentir feliz, animado, orgulloso, optimista? Te invito a que lo pienses y logres identificarlo.

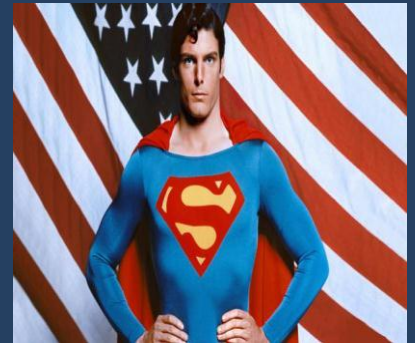
Una vez que lo sepas, practícalo con más frecuencia y por sobre todo, antes de iniciar una conversación tu futuro cliente.

En segundo lugar, debes conocer cuáles son las emociones que siente el cliente ante una venta, para así potenciar la confianza, la alegría y el optimismo en él también. De esta manera generas un ambiente cálido para sostener la conversación de venta.

SÚPER tips

Postura del Superhéroe

Una técnica infalible en la preparación del vendedor



¡Antes de enfrentarte a una llamada o a una reunión de venta, realiza esta técnica y experimenta tú mismo su impacto positivo!

Postura del superhéroe se trata de una posición de “poder”.

Los estudios confirman que mantenerla durante 1 a 2 minutos produce ciertos cambios en nuestro cuerpo que se derivan de un mejor estado psicológico.

3. Refuerza la confianza:

Es necesario que refuerces la confianza en ti, en el producto o servicios y en la marca.

Cuando estás seguro, orgulloso y confiado, el cliente lo siente. Tu eres quien tiene la solución perfecta para el problema de tu cliente, tienes experiencia y conocimientos para apoyarlo y acompañarlo en su decisión de compra.

Repasa los principales beneficios de tu producto o servicio, de esta manera podrás llegar al cliente desde la oferta de valor y no desde los aspectos técnicos.

Finalmente, confía en la marca. Siempre hay una institución/organización detrás de ti que te avala y te apoya.

Para esto, puedes investigar los principales premios y reconocimientos que tu marca ha tenido en los últimos años. Siéntete orgulloso de representarla.

SÚPER tips

Consiste en: ponerse de pie y muy erguido llevar los hombros hacia atrás, el mentón elevado ligeramente hacia arriba, poniendo las manos sobre la cintura y equilibrando las piernas a la altura de las caderas.

Esta técnica infalible permite reforzar la confianza y seguridad en ti mismo y tus capacidades a la hora de enfrentar una tarea o situación que sea desafiante.

Importante: se puede complementar con la técnica de respiración 7-3-7, que consiste en inhalar durante 7 segundos, mantener la respiración 3 segundos y luego exhalar durante 7 segundos.



Preparación de la reunión o llamado

1. Investigar al prospecto:

Algo fundamental es saber con quién hablarás. Por ello, es necesario que antes de iniciar la conversación investigues datos relevantes de tu futuro cliente tales como edad, sexo, profesión, etc. No es lo mismo hablar con una mujer de 25 años que con un hombre de 50.

Así mismo, puedes indagar más allá a través de las RR.SS, conociendo qué le gusta hacer, cuáles son sus grupos de interés, a qué dedica su tiempo libre, etc. Así estarás preparado para focalizar tu solución en sus intereses, necesidades y expectativas. Además, esto te permitirá comunicarte con mayor cercanía, generando confianza en la relación.

2. Fijar objetivos:

Antes de iniciar cualquier llamada, video llamada o visita, debes tener claro tus objetivos. Es decir, qué esperas lograr con este contacto. De esta manera focalizarás tu atención durante la conversación para cumplir tus objetivos.

3. Evitar distracciones:

Mientras estés con tu potencial cliente debes evitar todo tipo de distracciones para no perder el rumbo y que éste se sienta realmente escuchado y atendido. Recuerda siempre que los nuevos consumidores buscan sentirse únicos y la experiencia contigo será determinante a la hora de tomar la decisión de compra.

Para esto, se recomienda avisar con anticipación que durante ese horario estarás ocupado para que nadie te interrumpa y silenciar tus notificaciones en el computador y celular.

4. Tener siempre todo a mano:

Todas las herramientas e información que necesitarás durante la conversación con tu potencial cliente debes tenerla disponible. De esta forma evitarás perder tiempo buscándola, no generarás interrupciones y además, darás una buena impresión ya que harás sentir al prospecto que estabas preparado para él.

¡Aprende, entrena y brilla!

