

THINKING & GROUP

..COMO VENDER MÁS, MÁS FÁCIL Y RÁPIDAMENTE

EL ÉXITO NO ES UN ACCIDENTE . EL FRACASO TAMPOCO LO ES . DE HECHO EL ÉXITO ES PREDECIBLE. DEJA HUELLAS.

La sencilla idea que nos puede cambiar la vida es descubrir la “Ley de Causa y Efecto” . Lo que dice esta ley es que existe una causa para cada efecto; que todo sucede por una razón. El éxito no es un accidente. El fracaso tampoco lo es. De hecho, el éxito es predecible. Deja huellas

Como dice Brain Tracy en su libro Psicología de Venta:

...Nada sucede hasta que ocurre una venta. Muchas veces está la idea de diferentes áreas en que es lo que necesita primero si el producto o la venta. En mi experiencia me inclinaría a que el vendedor es la clave en todos los negocios.



César Hernández Grbic
Consultor Comercial

Muchos piensan que el entrenamiento de ventas debe estar dado por muchos conceptos técnicos y obviamente esto es necesario, pero no obstante creo que sin duda lo más relevante en la gestión de ventas es la MOTIVACIÓN, el impulso que tienen los vendedores para conseguir sus metas personales.

Quando el vendedor comprende que él es la causa, y todo lo que haga tendrá un efecto en su vida, es el momento de dar las herramientas para que esa energía se encause en el camino de la venta y se alinien el impulso de lograr esas metas a través de su gestión comercial.

En este punto podemos visualizar ciertas acciones que pueden ir encaminando al vendedor y a los equipos de venta en el camino de éxito.

Hay un punto clave en la partida del éxito en ventas, y está en decirnos “YO ME GUSTO”, muchos podrán decir que son cosas sin sustento o algo ligero y que no se adecua a las nuevas técnicas de venta. Pero les haría una pregunta **¿han salido a vender alguna vez? Saben lo que son portazos en la cara, de la próxima vez, lo estoy pensando, te llamare si lo necesito y así podría seguir.** Enumerando respuestas desalentadoras. Sin embargo ¿qué es lo que nos hace seguir adelante sin bajar la guardia?, ese motor interno que nos impulsa alcanzar las metas, lo llamaremos Motivación, pero esta para que no se agote debe ser alimentada, cargada de combustible con distintos insumos provistos por nosotros mismos y también por nuestra empresa.

Uno de los insumos es el entrenamiento en ventas con ejercicios que nos ayuden

- * Reconocerse como el mejor
- * Como generar una automotivación
- * Que el fracaso no es una opción
- * Los rechazos no son temas personales, hay que verlos como parte del paisaje
- * Tomar cada nueva idea que piensa que puede mejorar su gestión
- * Observar a los mejores y ver que hacen y lo más importante como lo hacen



Cómo vender más, más fácil y rápidamente...

¿Cómo podemos lograr suministrar a nuestros equipos de venta de esta energía?. En TNG hemos desarrollado una serie de baterías y talleres que les permiten a los vendedores trabajar en su propia generación de energía a través de talleres que hacen desarrollar esa fuerza interna que es tan necesaria en los equipos de venta.

En nuestro boletín n°7 hablábamos de Venta Relacional, esta metodología entrega al vendedor una herramienta DIFERENCIADORA en su gestión.

Pero ahora quiero decirles que hay que apalancar esta metodología a la "auto Psicología de ventas" o "la auto motivación."

Es importante tener en cuenta que el vendedor tiene que ser capaz de reconocer los puntos que lo llevan a una gestión de venta exitosa.

Es primordial que reconozca y sea capaz de establecer sus metas personales. Y a partir de ello gene-

En TNG hemos estudiado que para que tengan éxito.

Los equipos de venta deben cumplir con la construcción de 4 pilares.

- 1.- El vendedor debe tener desarrollado su auto motivación de esta forma será más fácil poder generar las metas corporativas
- 2.- Manejar su cartera de productos al 100% y saber muy bien las fortalezas de estos cómo sus debilidades y poder entregar de forma clara y sencilla lo que puede hacer el producto a cada uno de sus clientes.
- 3.- Reconocer y desarrollar todas las técnicas para saber cual es la necesidad del cliente, en este punto recae gran parte del éxito de un nuevo negocio.
- 4.- No cesar en la búsqueda de nuevos prospectos, y pensar en las metas personales, ya que ellas le darán las energías de salir a buscar.

En ventas nada esta de más todo sirve y hay que aprender a ser más abiertos y flexibles, en romper paradigmas y afrontar el día a día desde varios y nuevos balcones.

Los gerentes de Venta, Jefes, Supervisores tiene un discurso muy claro para sus equipos HAY QUE SALIR A VENDER MAS... Pero ¿realmente le decimos y les damos las herramientas para que lo puedan hacer.?



Recordemos la fabula del leñador: por muy buen leñador que seamos, debemos afilar nuestra hacha diariamente, sino llegara un momento que haremos el doble o el triple de esfuerzo sin conseguir lo deseado. Entrenar a nuestros equipos de venta es como mantener afilada el hacha.

rar sus metas de venta. Sí, al revés de lo que muchos piensan. Es ir de adentro hacia afuera.

Otros puntos que podemos mencionar son:

- Saber como buscar prospectos,
- Reconocer porque los clientes compran
- Desarrollar la creatividad.
- Desarrollar la persuasión

