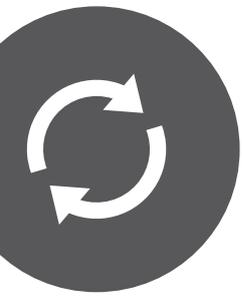




LOS 7 SECRETOS DE LOS COMERCIALES DE ÉXITO



1. La tenacidad y la constancia

La repetición de tareas permite alcanzar las metas. Pero dichas tareas nacen de un proceso de decantación, en el que seleccionamos aquellas que producen resultados exitosos y descartamos las que nos han hecho perder oportunidades. **Un comercial exitoso se sobrepone al fracaso, aprende de él y no repite el error.**

2. Conocer a sus buyers persona

El comercial exitoso conoce a sus clientes potenciales: preocupaciones, necesidades, capacidad económica, etc. Así no se desgasta en pretender venderle algo a quien no lo necesita. **El cliente agradece sinceramente que el comercial conozca sus necesidades y esté dispuesto a suplirlas.**



3. Saber preguntar y escuchar las respuestas

Un buen comercial hace preguntas y escucha las respuestas:

¿qué expectativas tiene sobre el producto?; ¿con cuáles criterios mide la eficiencia del producto?; ¿qué experiencia ha tenido con otras soluciones?; ¿cuánto dinero está dispuesto a invertir?; ¿por qué considera cambiar de proveedor?...

4. Emplear la metodología y las herramientas adecuadas

Excel fue en sus tiempos una gran herramienta para cualquier área comercial. Hoy, **es imposible vender sin la asistencia de un CRM y un workflow.** Se necesita una base de datos actualizada, segmentada y un registro de tarea/procesos conjugado con herramientas de Inbound Marketing Automation.



5. Conocer el producto o servicio

El vendedor exitoso conoce su producto al derecho y al revés y además cree en lo que vende. Además también conoce los productos de la competencia. Ello forma parte de la evolución del sector, y el comercial no se puede quedar atrás.

6. Crear una buena primera impresión

No existe una segunda oportunidad para obtener una primera buena imagen.

El comercial exitoso no dejará a su aspecto físico toda la responsabilidad de esta tarea. La comunicación afectuosa, con respeto, una apariencia personal impecable, y un ambiente tranquilo ayudarán al comercial a construir un proceso de venta fluido.



7. Gestionar con eficiencia el tiempo

El tiempo es oro en el mundo comercial. Una adecuada gestión del tiempo, hará que el comercial lleve a cabo, de forma sistemática, una serie de tareas que le permitirán a la postre, llegar a un cierre de venta más rápido y aprovechar la oportunidad en el mejor momento.

FUENTE: <http://www.showerthinking.es/inbound-marketing-blog/los-7-secretos-comerciales-exito-habitos-habilidades>

Síguenos y te mantendremos informado



SHOWER
THINK
ING
.COM