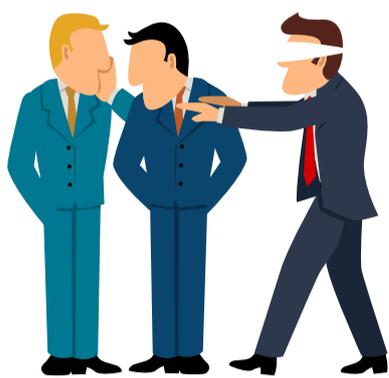


LOS 7 PECADOS CAPITALES DE LOS COMERCIALES QUE NO VENDEN



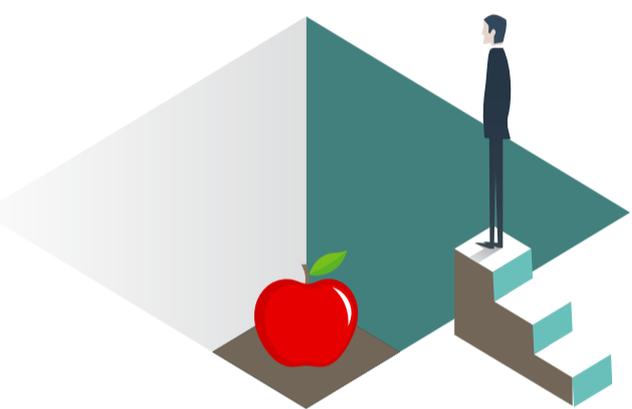
No conocer al buyer persona

Intentar vender un producto a alguien que no lo necesita, pero sobre todo no lo desea, es un error muy común del comercial que cree que su capacidad para vender puede subsanar ese “pequeño” detalle. **Antes de vender, investiga tus clientes** en Google, LinkedIn, Spyfu, WebSeoAnalytics...



Dar la espalda al Marketing

El área de Marketing facilita el trabajo del área Comercial. **Marketing y Ventas deben ir de la mano**, compartiendo experiencias, retroalimentándose, conociendo al cliente y trabajado por llevarle la mejor solución posible. Ambas deberán generar un Service Level Agreement o SLA.



No “creer” en el producto

El comercial que no conozca a fondo el producto que vende no conseguirá sus objetivos de venta. El comercial que no está convencido de la calidad y los beneficios del producto que vende, quizás pueda “aparentar y convencer” a algunos clientes, pero no será un vendedor exitoso.



Inventar excusas para no vender

Pensar que “hoy no parece el mejor día para vender”; “mejor dejo que lo piense otra semana”; “seguro me va a decir que no”... indican que no sabemos manejar objeciones. Dejar a un lado **la sensación de parecer molestos o insistentes y perder el miedo al “no”**, son factores que marcan la diferencia entre vender y no vender.



Requerir aprobación

No siempre un proceso de venta culmina con una felicitación y un abrazo de agradecimiento. Aunque pretendemos construir un vínculo de amistad con nuestros clientes, el acto de la venta implica para algunos de ellos una derrota, que les es difícil admitir. **Que la necesidad de aprobación no nos detenga en el proceso de venta.**



Falta de motivación

¿Cuáles son las motivaciones para vender? La remuneración económica, la satisfacción de alcanzar unas metas, el bienestar de nuestra familia, el reconocimiento de nuestra empresa... Generalmente, la motivación la deben facilitar los directivos de la empresa, pero al final es una gestión personal. **Tú decides qué te motiva.**



No hablar de dinero con comodidad

Es claro que no entablamos una relación con un lead diciéndole de entrada que “queremos su dinero”, pero inevitablemente el tema surge y debemos **tratarlo con seguridad y decisión**. El vendedor que no se sienta cómodo hablando de dinero, incurre en este séptimo pecado capital de los comerciales que no venden.

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

Síguenos y te mantendremos informado



SHOWER
THINK
ING
.COM