

## **Tips para ser un buen vendedor**

Las ventas son una actividad básica dentro de nuestra empresa, por esta razón es importante tomar en cuenta algunas recomendaciones para tener una venta exitosa:

- **Conoce perfectamente tu producto o servicio**

Mientras tengas un mayor conocimiento del producto o servicio que se ofrecen, estarás preparado para dar una respuesta siempre. Ej.: si un cliente te pide hacer modificaciones en tu producto o servicio, es preferible decir "lo consultaré", antes que decir "no lo sé".

- **Nunca mientas acerca de tu producto o servicio**

Cuando estés explicando tu producto o servicio siempre es recomendable enfatizar los atributos y si fuese necesario las limitaciones del mismo, pero nunca mentir acerca de él. Ejemplo: cuando el producto o servicio no cumple con lo prometido, es muy probable que sea la última vez que te compren, además de hacerte de mala reputación.

- **Conoce a tus clientes**

Realiza una investigación previa y cuando estés con él se observador, escucha lo que te dice y detecta su necesidad, con la experiencia te darás cuenta que los clientes se repiten y podrás aplicar la estrategia que mejor se aplica a cada caso.

- **Busca siempre quien toma la decisión de compra**

Cuando ya identificaste la empresa o personas que pueden ser tus clientes, en lo primero que debes indagar es saber quién es la persona que aprueba la compra. Ej.: solicita una cita con la persona de compras, evita entregar cotizaciones y muestras de tu producto a medio mundo.

- **Paciencia ilimitada**

El vendedor tiene la obligación de responder a todas las dudas del cliente, ya que no hay nada peor que un vendedor sea impaciente, pedante o que trate al cliente como un ignorante. El ser amable y atento hace sentir bien a tu cliente.

- **Mantén el contacto**

Aunque de momento te digan que no están interesados en tu producto o servicio, es recomendable dejar tanto la información del producto como de la empresa ya que esto da la posibilidad de ser considerados en un futuro. Ej.: deja tu tarjeta de presentación y/o trópicos.

- **Has que el cliente te recuerde**

El cliente siempre regresa a donde le hayan dejado la mejor impresión. Allí es donde entra en juego el carisma del vendedor. Ej.: uno de los factores que más influyen en la decisión de compra, es cuando el cliente percibe al vendedor

como alguien especializado que aconseja sobre la decisión de compra sin presionarlo.

Recuerda que una buena venta implica que las preguntas del vendedor descubran las necesidades y los deseos del cliente potencial para encontrar el producto apropiado que resuelva esas necesidades y que está dispuesto a pagar.