

!!!Un buen vendedor, no sólo son metas!!!

Estimados seguidores del portal de relaciones comerciales, es un gusto saludarlos y a la vez abordar el tema de los elementos detonantes que forman a un buen vendedor.

La venta personal, por definición es una actividad empresarial que se realiza de persona a persona, en la que un vendedor descubre y satisface, las necesidades de un comprador, para ventaja mutua y de ambas partes.

La definición por si sola describe que es una actividad en la cual el vendedor interactúa con su cliente potencial o bien continua con la vinculación con el cliente real, partiendo del entendido que el vendedor previo a la cita de ventas, tiene que considerar:



1. Investigar ¿quién es el cliente? ¿sus necesidades? ¿quiénes son sus proveedores? y lo más importante asegúrate que tu producto o servicio este dirigido al tu cliente, porque si no realizas una investigación del mismo, quedarás como un vendedor mal informado y sin iniciativa ni compromiso hacia la empresa.
2. Punto de encuentro, por lo general asegúrate que sea flexible para ambas partes en distancia y ubicación.

3. Preparar el material que utilizaras como herramienta para tu entrevista de ventas, ya sea folletos impresos, presentaciones en power point, catálogos, promocionales, etc., ya que de estos elementos de apoyo puede depender la comprensión del producto o servicio.
4. Así mismo, un buen vendedor debe y tiene la obligación de conocer a profundidad el FODA de su producto o servicio, para brindar una solución al requerimiento del cliente.



En las ventas es imprescindible que el vendedor; antes, durante y después de su presentación de ventas, de seguimiento a sus clientes para atender y resolver sus necesidades ya que uno de los principales errores en ventas es, dejar que el cliente por si solo lo contacte y busque al vendedor, cuando debe ser lo contrario.

Un vendedor siempre, tiene que proyectar una excelente imagen personal, desde su vestimenta, hasta la forma correcta de interactuar con el cliente, ya que recordemos que la primera impresión jamás se olvida y si estas evaluando retomar una carrera en ventas, estos 4 tips te serán de utilidad, para poder alcanzar tus objetivos, los cuales siempre tienen que ser medibles y cuantificables.



Un vendedor no nace se forma.
MAN Ruth H.E.