

venta avanzada

técnicas para aumentar las ventas



La situación actual hace que muchos de los hasta ahora “buenos” equipos comerciales no estén dando buenos resultados. Buscar la excelencia en cada acción comercial es una necesidad que antes no existía



En la sociedad de “la información”, el vendedor debe de aprender a ser extraordinario en “la relación”.
Si reducimos mucho la venta podemos decir que

VENTA = INFORMACIÓN + RELACIÓN



El vendedor no sólo interactúa con su cliente, sino que debe de cuidar la “calidad relacional de la venta”, haciéndose necesario por tanto un enfoque más profundo en el comportamiento humano



Desde que López descubrió que el motor de la venta era la pasión, sus compañeros se planteaban la posibilidad de llevarlo al psiquiatra

La pasión ni se crea ni se destruye, se contagia. Debe ser una constante en la venta, transmitida desde la empresa por todos sus poros, contagiando a los vendedores y finalmente a los clientes. Sin pasión no existe vínculo emocional y por tanto perderemos ventas y fidelidad de nuestros clientes
¿sientes pasión por aquello que vendes?



La venta avanzada consiste en profundizar en la relación con el cliente, en la forma y el contenido. Adquirir habilidades verbales y no-verbales para la generación de confianza es un imperativo en la venta hoy día



Bermúdez no acabó de entender del todo lo de escuchar "con los oídos y el corazón" a sus clientes

Mantener bien afinadas las habilidades de resonancia, intuición, interpretación del lenguaje no-verbal y otras será clave para poder mantener una relación auténtica con cada cliente. Muchos vendedores han estado "desconectados" de sus clientes, hoy día vende la AUTENTICIDAD



La ACTITUD del vendedor, determinada por su PENSAMIENTO, es determinante en el éxito de una venta. El vendedor con las mejores habilidades y una actitud poco adecuada tendrá poco que hacer en la nueva economía

En resumen, la venta en la nueva economía se necesita de **calidad relacional**. Es necesario ser capaces de crear un **vínculo emocional** con el cliente en el que se genere **confianza y fidelidad** en cada interacción. La venta avanzada se basa en la **excelencia en la comunicación**, siguiendo un **proceso de venta detallado**, y profundizando en diversas **herramientas comunicativas y actitudinales**

EXCELITAS S.L
César Piqueras

T.961.252.390
www.excelitas.es

Suscríbete al blog <http://cesarpiqueras.wordpress.com>
Linkedin: César Piqueras

Libros César Piqueras

El Jardinero en la empresa

Creer para Ver. Una guía para el liderazgo personal

Venta por Relación. Descubre el nuevo paradigma de las ventas (2011)

Ya en tu librería



venta avanzada. técnicas para aumentar las ventas