

10.

Masterclass

Estrategias que funcionan para vender más y mejor



Estrategias que funcionan para vender más y mejor:

6 IDEAS QUE TE AYUDARÁN

1. "No", usualmente significa "no sé"
2. Mantente optimista durante la venta
3. No antagonices ni discutas
4. Vendes más haciendo preguntas que diciendo
5. Háblale como si ya tuviera en sus manos tu producto
6. Sólo debes vender la diferencia

1. NO, USUALMENTE SIGNIFICA "NO SÉ"

¿A qué se refiere?

- Ningún "no" es final.
- Toda venta es emocional
- Y aquí va la diferencia: Las personas cambian o pueden cambiar de opinión con una nueva información, que les hace sentir una nueva emoción.

Esto es interesante porque a medida que vas haciendo las preguntas para ir conociendo las motivaciones y temores de tu cliente, puedes entonces decir frases diferentes. La idea no es repetir una y otra vez las frases que llevaron a tu cliente a decir ese "no", sino averiguar, que es lo que te va a llevar a que ese cliente diga "sí" y eso se consigue haciendo preguntas

2. MANTENTE OPTIMISTA DURANTE LA COMPRA

- **Confía que tu cliente quiere ese producto** por algo entró en tu página o tu tienda, restaurante o servicio, por algo entró en tu empresa.
- **No sabes si va a pasar ahora o después.** Todos queremos que compre ahora, pero como estamos construyendo relaciones a largo plazo, vas a dar tu excelente atención en esa venta porque si no se produce hoy, sucederá el día de mañana.

Los clientes sienten tu negatividad. Si por alguna razón estás teniendo un mal día, te sientes negativa y hoy no es tu día de ventas, puedes estar segura de algo: tus clientes sienten eso. Así como sienten

cuando quieres apurarlos, manipularlos o venderles algo que no necesitan, entonces el cliente lo siente.

Si tienes un día malo, complicado por algún motivo, que nos puede pasar a todos, trata de **encontrar tu centro nuevamente** a través de encontrar la paz, la calma y mantenerte neutra física, mental y emocionalmente para tratar con tus clientes.

Está claro que todos somos seres humanos, que podemos estar enfermos y tener nuestros problemas y preocupaciones pero conviene que aprendas a calmarte, volviendo a tu centro neutral, porque puede pasarte que tengas algún evento de venta ese día (webinar, live, charla, presentación...) que no pudieras anular, por compromiso de asistencia de muchas personas y tuvieras que realizarlo.

Cada venta es una oportunidad y si te enfrentas a tu cliente con negatividad estás perdiendo dinero y ganando mala publicidad.

3. NO ANTAGONICES NI DISCUTAS

- **El cliente se acordará de cómo lo hiciste sentir.** Parece tan obvio pero pasa tantas veces del lado del cliente que, cuando haces preguntas o cuestionas sobretodo a los clientes informados, el vendedor tiene que estar más alerta que nunca y saber la información.
¿Qué te da más confianza? Estar preparado sobre tu producto.
- **Jamás obtendrás la venta, aunque tengas la razón.** Pero hay vendedores que discuten con los clientes, casi que pelen con ellos por tener la razón y esto hace que el cliente no quiera comprar aún teniendo la razón el vendedor porque les creaste fricción, tensión y no cerrarán una venta contigo.
- **Puede tener otros efectos secundarios.** No lo hagas sentir rabioso, ni tenso porque discutir con él, además de perder la venta, te puede hacer perder más ventas de más clientes o tu empleo, en caso de trabajar para otros.

4. VENDES MÁS HACIENDO PREGUNTAS QUE DICIENDO

- Cuando no tenemos experiencia ni conocimiento, pensamos que lo mejor es no estar callados y hablar más. Pero en este intensivo hemos aprendido que **lo mejor es que la persona hable** de los temas que le

interesan, qué le preocupan, de lo que busca, de cómo se quiere sentir y todo eso nos dará información muy valiosa para poder ofrecerle lo que está buscando.

- Ayudas a **despejar las dudas del cliente**. Como son la duración del producto, dudas acerca del precio, si va acorde con lo que necesita...
- **Le permites hablar de sí mismo**, que es lo que las personas más aman
- Y **obienes información para hacer más preguntas** por ejemplo si está casada, si tiene hijos, a qué se dedica, qué le preocupa, etc porque todo ello nos ayudará a situarnos en cómo es, cómo se siente, para hablarle según sus necesidades y poder venderle mejor.

5. HÁBLALE COMO SI YA TUVIERA EN SUS MANOS TU PRODUCTO

- Si estas convencida que tienes un excelente producto y el cliente ya entró en contacto contigo, entonces **háblale como si ya lo tuviera en sus manos**.
- **Usa frases que describan al cliente ya disfrutando del producto**
- **Hazle decir varias veces "sí, sí, sí"**. Por ejemplo: ¿Se imagina usted en la playa con su nueva figura, gracias a realizar este programa de hábitos saludables, en tan solo 2 semanas? ¿Son estos los zapatos, que está a la última moda, que está buscando para la fiesta?

6. SÓLO DEBES VENDER LA DIFERENCIA

¿A qué nos referimos con esta táctica?

- Una vez te diga el presupuesto, sólo debes **vender la diferencia**. Especialmente en productos más elevados de precio y si vamos a negociar con el precio (no aplica para precios cerrados). Por ejemplo, si alguien tiene 100€ para comprar un curso que ha visto a otro profesional, pero el tuyo cuesta 50€, no estamos vendiendo 150€ sino la diferencia para que nos compre, osea, los 50€.