CLAVES PARA MEJORAR

TU ARGUMENTARIO DE VENTAS

¡y convertirte en el vendedor nº1!

appvizer

Actualidad, guías y comparativas

¿Quieres llevar a cabo **ventas efectivas**? Te damos claves para mejorar tu argumentario de ventas, vender más fácilmente y optimizar el rendimiento de tu equipo.

Antes que todo, los requisitos previos para ser un buen vendedor son la perseverancia, **el entusiasmo** y el conocimiento de los factores clave de éxito del producto o servicio. **appvizer** te aconseja ir más allá y maximizar tus posibilidades de éxito en las ventas.

Involúcrate

Involúcrate totalmente con las acciones de venta para evitar la pérdida de tiempo. Concéntrate en los puntos clave que impactarán de forma directa a tus clientes. Durante la reunión, piensa sólo en tu prospecto con el objetivo de maximizar las posibilidades de cerrar la venta.

Presta **atención a todas las señales que te envía la persona** con la que estás hablando, es decir, la comunicación no verbal. Si siente que no estás lo suficientemente presente para él, puede preguntarse si realmente eres capaz de proporcionarle la solución que está buscando. **Pones en peligro la venta.**

Convencete

Si tienes la más mínima duda sobre el producto, la estrategia de la empresa o cualquier otro factor, tu rendimiento como vendedor se verá afectado. De hecho, **¡simplemente no podrás convencer a tu prospecto!** Para probar y fortalecer tu convicción, hazte preguntas como:

a **¿Por qué comprar el producto** o servicio que estás vendiendo?

a **¿Por qué elegir tu propio producto o servicio** en lugar del de tu competidor? **¿Por qué comprarlo ahora y no después?**

Respondiendo a estas preguntas tú mismo, podrás convencerte del interés de tu producto o servicio, y por lo tanto convencer a un prospecto más fácilmente.

¿Estarías dispuesto a comprar tu producto o servicio o recomendarlo a otros? No puedes vender un producto o servicio si no crees en él tú mismo.

Acepta el punto de vista de tu cliente

El cliente puede tener una opinión diferente a la tuya. Acéptala para no caer en la **trampa de la justificación**. Es importante tratar de entender su punto de vista y su razonamiento. Haz preguntas específicas para identificar su argumento y poder responder a las objeciones con precisión una por una. Presenta tus argumentos, pero quedate de su lado.

El cliente estará más dispuesto a escuchar atentamente cuando vea que le estás prestando atención.

Sé empático

Interesarse por el cliente, comprender su motivación y porqué está interesado en tu producto o servicio, es todo lo que necesitas. Escúchalos para mostrarles que estás ahí para ayudarles a tomar la mejor decisión posible.

Esto va de la mano de tu autenticidad: te ayudará a construir una verdadera relación comercial de confianza con tu cliente.

¡Y este se convertirá en un cliente leal!

Desarrolla tu inteligencia comercial

Las **técnicas de venta** son herramientas disponibles para ayudar a los vendedores a cerrar las ventas, pero al final cualquiera puede aprenderlas. Por el contrario, la inteligencia comercial o la inteligencia situacional se consideran habilidades innatas para los vendedores. "**Naces buen vendedor, no te conviertes en uno**", dicen algunos.

Destaca sobre tus competidores al aplicar estas técnicas de venta. Tu experiencia te ayudará a adquirir esta habilidad para que sea instantánea con cada venta. Seguirás mejorando tus técnicas a través de la perseverancia; lo mismo ocurre con la inteligencia comercial.

Argumenta en el momento adecuado

Elige el momento adecuado durante la reunión para destilar tus propósitos. ¡Cuidado con el exceso de argumentos inapropiados! El perfil de cada cliente es único: te corresponde a ti analizar a la persona para determinar los argumentos que le conciernen y dar en el clavo durante la venta.

Si tu prospecto recibe demasiados argumentos, no sabrá cómo resolverlos y perderás su atención... y por lo tanto, **potencialmente, la venta.**

Haz preguntas abiertas

¿Por qué hacer preguntas abiertas? Simplemente para encontrar rápidamente la información correcta: las necesidades y motivaciones de compra profundas de tu prospecto. Sin esto, no estás en posición de hacer la venta. En efecto, si no identificas lo que hace que tu prospecto se interese en tu producto o servicio, no podrás aportar los poderosos argumentos que desencadenaran el acto de venta.

Aplicar el método [5W](#): (Who) **¿Quién?**, (What) **¿Qué?**, (Where) **¿Dónde?**, (When) **¿Cuándo?**, (Why) **¿Por qué?** Estas preguntas tan simples te traerán excelentes resultados.

¿Listo.a para convertirte en el vendedor.a n°1?

Aplicando estos consejos, seguro que darás mucho peso a tu discurso de venta y convencerás a tus prospectos más fácilmente.

¡Depende de ti!

Más info: [aquí](#).