

CAMBIÁ TUS CREENCIAS Y VENDÉ MÁS

¿A qué llamamos creencias?

¿Cuáles son la creencias que interfieren en la venta?

Mis creencias facilitadoras

Mi estrategia para vender

¿A qué llamamos creencias?

- ✓ UNA CREENCIA ES UNA AFIRMACIÓN CONTUNDENTE ACERCA DE ALGÚN ASPECTO DE LA REALIDAD
- ✓ Es **una idea** acompañada de un **sentimiento de certeza**
- ✓ Funcionan como profecía auto cumplida, **generando** comportamientos, actitudes y acciones con un resultado final que la confirma.
- ✓ Es como si hiciéramos una “planificación” desde las creencias.

¿Cuáles son las creencias que interfieren en la venta?

- Manipulación
- Mentira
- Ser cargoso
- Sacarle “plata” al cliente
- Conveniente para el vendedor - perjudicial para el comprador
- No lo quiero poner en un “compromiso”
- Hacer algo por dinero está mal
- “Va a pensar que le quiero vender”

Mis creencias facilitadoras

- Yo entrego valor, a cambio de eso, cobro honorarios
- Este producto es valioso para alguien
- Creo en el producto, incluso si no lo considero apropiado para mi (tiene que tener algún beneficio para alguien)
- Confío en mi capacidad para vender, a cualquiera que quiera comprar

Mis creencias facilitadoras

- Mi cliente no está obligado a comprar, yo le acerco la propuesta y él elige
- Mientras el cliente no haya tomado una decisión, mi trabajo no terminó
- Conozco el producto, sus características y beneficios
- No le voy a vender a todas las personas que contacte (conozco mis números y los del mercado)

Mis creencias facilitadoras

- Comprador es una persona que compra (tengo muy claro el concepto de “potencial cliente” o “prospecto”)
- Si le vendo a 1 de cada 10, cada prospecto que me dice que no, me muestra que estoy más cerca de quién va a comprar
- Cada persona que elige no comprar es una valiosa fuente de información que me ayudará a vender

Mi estrategia para vender:

- Escucho en profundidad: no saco conclusiones y hago muchas preguntas. Busco entender la situación completa
- Hago un resumen de lo que escuché y chequeo si es lo que quiso decir
- Ofrezco el producto, destacando beneficios además de características

Mi estrategia para vender:

- Pido feedback con alguna pregunta abierta
- Voy haciendo preguntas de cierre más acotadas
- Pregunto asertivamente cual es su decisión
- Siempre muestro mi intención de vender, al mismo tiempo que respeto la decisión que el cliente tome

Tarea para el hogar

- Detecten cuales son las creencias que interfieren en su propio proceso de venta
- Cuestionenlas: son SIEMPRE así? Hay alguien a quién le resulte diferente?
- Busquen creencias facilitadoras. Si no se les ocurren, averigüen que piensan las personas a las que les va mejor
- Escribanlas y léanlas todos los días

iiiiGRACIAS!!!!!!

Cristina Saleño