

Las claves del vendedor de éxito

Las claves

1. No te pongas límites. Lo más sorprendente de los vendedores exitosos es que no tienen medida de su éxito, cada vez se superan más, son como los atletas que quieren romper su propio record.

2. Mente positiva

No le dan tanta trascendencia al entorno económico, piensan que siempre hay un cliente esperándolos y sólo tienen que ingeniárselas para encontrarlo.

3. Ausencia de temores

Mantienen siempre una mente y actitud positiva sin la presencia de temores.

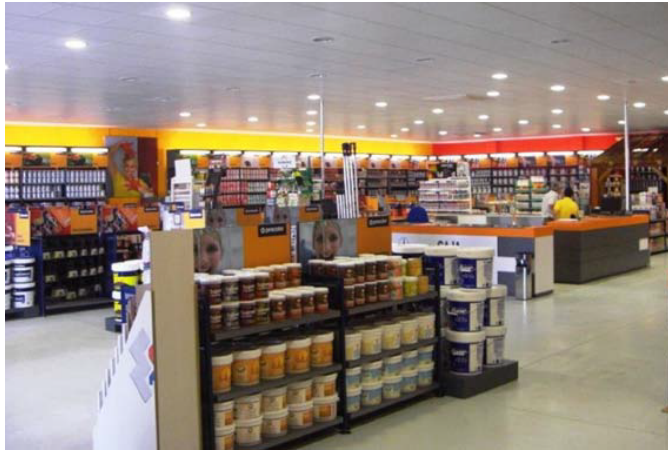
4. Buen humor

Cuando se tiene una mentalidad positiva y se vencen los temores, empiezan a florecer otros elementos positivos que ayudan al vendedor exitoso. Uno de ellos es el buen humor.

5. Realismo

Los vendedores de éxito tienen los pies sobre la tierra y conocen bien sus posibilidades, saben cuándo un cliente puede cerrarles una venta y en qué momento.





Las claves

6. Conocimiento del producto

Conocen el producto, sus características y propiedades para así ofrecer al cliente el mejor consejo o la mejor ayuda en la elección del producto adecuado a las necesidades del comprador.

7. Relación con el cliente

Comienza con la venta, a partir de este momento un vendedor de éxito crea una relación de confianza y cordialidad intentando captar la fidelidad del cliente..

8. Conciliación

Los vendedores exitosos son conciliadores y se interesan en conocer a fondo la estructura, posibilidades y limitaciones de la compañía y sus proveedores para poder dar un máximo servicio a sus clientes.

9. Metas a corto plazo

Un vendedor exitoso se propone metas a muy corto plazo para así aumentar su eficacia.

10. Amor a la profesión

Aman intensamente su profesión y, si llegan a ser empresarios, cuando se les pregunte por su oficio siempre dirán “yo soy vendedor”.