

La actitud de vender cómo cerrar más ventas fácilmente

Para poder vender exitosamente se requiere de tener la mayor información posible sobre el prospecto, conocer a la perfección cuáles son los principales beneficios que ofrece el producto a fin de cubrir las necesidades o deseos de los clientes potenciales y manejar ciertas técnicas de ventas. Todo ello es de gran importancia; pero más allá de lo anterior, el principal secreto de cualquier buen vendedor es saber conducir lo que ocurre en su cabeza.

Vender es una actitud. Es lo que la persona siente y piensa. Es la forma en que se relaciona con la empresa, el producto, sus compañeros de trabajo y, claro está, con sus clientes. Una persona decepcionada por el producto, la empresa o los clientes nunca será un buen vendedor.

El vendedor de éxito tiene gran confianza de sí mismo. Sabe que puede lograr lo que se proponga. Que no quiere decir que esté esperanzado ciegamente, sino que tiene los elementos que le dan la seguridad de poder cumplir sus objetivos.

Un vendedor de éxito cree en sus habilidades para vender. Las cultiva y continuamente las desarrolla. No se estanca, por el contrario, se capacita constantemente porque sabe que antes de presentar sus productos, lo primero que debe vender es su persona. La autoconfianza no garantiza la venta, pero aumenta las probabilidades de cierre.

Una persona que se enfrenta a una situación de venta y que no tiene la confianza en su persona, está condenada al fracaso. Si los clientes perciben esta falta de seguridad seguramente no creerán en sus palabras. Las

dudas que muestre durante su presentación se convertirán en dudas del cliente.

Confiar ciegamente en el producto no siempre es algo positivo. Conocer bien el producto y al cliente da razones firmes que fundamentan esa confianza. Si el vendedor está bien capacitado, será mucho más optimista a la hora de hacer su presentación. Mostrará a su cliente de manera más efectiva los beneficios que ofrece y ese convencimiento se transmitirá a fin de provocar la acción de comprar. La confianza y optimismo en el vendedor crea una actitud de “poder vender” que se transformará en cierres a través de sus acciones y pensamientos.

Además de ello, el vendedor debe enorgullecerse de su labor y de la empresa para la que trabaja. Es importante que sienta la marca como suya, esto lo hará sentir mejor y promoverá ese sentimiento de satisfacción de trabajar para la compañía. A su vez, el cliente sentirá un vendedor orgulloso de sus productos y comprará con mayor seguridad en la empresa.

Una actitud de ventas implica una actitud de cuidado. Cuidado por el producto, cuidado por el cliente, cuidado porque esté satisfecho con el servicio. Un vendedor que cuida sus relaciones es buscado por sus clientes y logrará un mayor número de recompras.

Cuando un cliente está altamente satisfecho con el vendedor y la empresa que representa generalmente no busca otras opciones; prefiere tratar con la misma persona porque sabe que no le va a fallar.