

La fórmula del éxito

La causa más determinante del éxito en las ventas no es solo la apariencia, el cerebro o una gran habilidad de persuasión.



PASO 1: b) Elementos

Siguiendo con los objetivos de la venta, hemos visto en la entrega anterior los principios de la transacción que convertirán al consultor de ventas en un instrumento determinante, para el cierre de la negociación. La segunda parte de este paso es la enunciación de los elementos que se deben tener presentes. Para ello, expondré una ecuación

sinóptica simple pero que luego desmenuzará en detrimento de que se piense trivial o insuficientemente cimentada (lo cierto es que este sistema se utiliza en la actualidad en la venta de intangibles como seguros de vida o parcelas en cementerios privados, ¿acaso la "seguridad" no es un intangible? Sin duda lo es, porque el concepto de seguridad es en realidad el de prevención, es decir, aquello que "no sucederá" y si no sucede, se está "seguro"). Observemos el siguiente enunciado:

En este caso voy a definir los primeros dos elementos mencionados ya que los restantes merecen una descripción un poco más extensa.

Conocimiento del producto: es importante y necesario. Es la información técnica que se debe dominar para presentar lo que se vende, así como responder y resolver las dudas que se le manifiesten al cliente, sin embargo, no es el factor más crítico en el éxito de la negociación.

El cómo de la venta: se deriva de la experiencia. Es saber qué decir, cuándo y

cómo decirlo para conseguir la venta. Esto no se aprende en un salón de clases o por medio de un libro, sino por medio de la experiencia personal y ello se logra analizando y cuestionando el resultado de cada actividad de venta, actuando enseguida sobre los puntos débiles para superarlos y mejorando en forma constante la actuación.

En la próxima edición seguiremos con los elementos que nos faltan de la fórmula: **PERSUASIÓN y EMPUJE**, ¿cómo desarrollar su habilidad de persuasión? ¿Cómo aumentar su empuje? Y otros temas referidos al tópico de los negocios.

Conocimiento del PRODUCTO
 + Conocimiento del **CÓMO** de la venta
 + Desarrollo de su habilidad de **PERSUASIÓN**
 = **IDONEIDAD**
 x **EMPUJE**
 = **PODER DE VENTA** (*éxito comercial*)

GAU BARRERA

gau_barrera@ciudad.com.ar