

Getxo >MEETING<



17 de marzo

A la hora de vender, aprende a escuchar y todo irá mejor

¿Qué hemos hecho en el último Getxo MEETING?

Eso de “Hola, vengo a presentarte mi dossier de servicios” centrándote solo en lo que tú haces, ¿qué efecto crees que provoca en la otra persona?

Si tu cliente/a no ha verbalizado qué quiere o cómo lo quiere, es difícil que sea capaz de escucharte más de treinta segundos. Porque tiene la mente ocupada con sus propias preocupaciones.

Por eso, hemos puesto en práctica la escucha como herramienta para detectar necesidades. Para ello, hay que primero establecer un clima de confianza donde la otra persona se sienta confiada a hablar. Realizar las preguntas adecuadas es un buen comienzo. Ten en cuenta que no vamos a intentar vender con prisa si vendes un servicio. Porque la mayoría de las personas huyen si sienten que les presionan en exceso a la hora de comprar.

Una vez has escuchado, te has de asegurar de que lo que tú has escuchado corresponde con lo que ha dicho. Y ahí es donde ya podemos compartirle lo que hacemos, orientando nuestro discurso a sus necesidades. Poniendo ejemplos que respondan a su realidad.

Si tu potencial cliente/a pone algunas pegas, tómalo como una oportunidad. A menudo, una objeción encierra una preocupación, una necesidad no resuelta. Eso te

dará la oportunidad de aclarar información, explicar los beneficios de tu producto o servicio y mitigar miedos.

Por último, un tema que salió durante la sesión fue el del precio. ¿Por qué pensamos que nuestra clientela solo mira el precio cuando como personas consumidoras priorizamos calidad, confianza en la marca y otros aspectos?

Esperamos que este enfoque te sirva para ganar motivación para reactivar tu labor comercial y reducir la vergüenza.