

Getxo >MEETING<



29 de abril

Empieza a vender como a tí te gusta comprar.

En la sesión de #GetxoMEETING dedicada a reflexionar sobre nuestros hábitos de venta hemos hecho varios ejercicios:

1- Revisar cómo conseguimos nuestros/as clientes/as hoy en día. Primero hacer una lista con clientela actual y poner al lado la forma en la que han llegado hasta ti. ¿Qué has descubierto? Quizás la mayoría han llegado a ti por otras vías que no son la acción comercial. Pero salir a buscar de forma proactiva tiene la ventaja de posicionarte con mejores clientes/as, o buscar proyectos más interesantes.

2- Reflexionar: ¿Por qué no te gusta vender? ¿A qué asocias la imagen de venta? ¿Crees que hay otras formas de vender más alineadas con tus valores y formas de ser? ¿Crees que los prejuicios sobre lo que es vender te pueden estar afectando y provocan que acabes evitando vender?

3- Piensa en la última experiencia de compra satisfactoria. ¿Qué factores han hecho que te haya resultado un proceso en el que te has sentido bien? ¿Cómo puedes transferir esos ingredientes a cuánto vendes?

4- Haz una lista de 10 a 20 empresas, entidades o personas con las que te gustaría trabajar; que te gustaría que fueran parte de tu clientela en un futuro.

Se dice que de 10 visitas sale una oportunidad real, pero si partes de la escucha y la empatía puede que se dupliquen las oportunidades.

La clave es encontrar una forma de vender donde tú te sientas con más confianza.

Basada en:

- “Calentar la puerta fría” gracias a la oportunidad que ofrecen las redes sociales
- Cerrando una reunión para conocer mejor lo que hace tu posible cliente/a
- Escuchando las necesidades
- Ir sin una idea preconcebida de lo que tu cliente/a necesita
- Aportando soluciones sólo cuando te asegures de haber entendido lo que necesita
- Proponiendo soluciones que integren lo que te han comentado
- Mostrando los beneficios de la solución que aportas
- Entendiendo las objeciones como muestras de interés y oportunidades para ahondar mejor en las necesidades no explicitadas
- Mostrando tu compromiso, te importa lo que necesita y le quieres ayudar con tu trabajo.
- Dejando el presupuesto para el final, una vez se entienda el valor de tu propuesta