

# Getxo >MEETING<



GETXOMEETING DEL 12 DE ABRIL

## **Lo que hemos descubierto en Getxo MEETING sobre la acción comercial.**

La intención del pasado Getxo MEETING (12/04/18) fue cruzar consejos sobre la acción comercial, pero lo que descubrimos fue una cuestión más profunda, un obstáculo que hay que superar cada cierto tiempo si realmente queremos tener energía para abordar las ventas con las ganas necesarias:

Si la acción comercial no se hace, si ésta no es tan proactiva como se desearía (recoges encargos pero no haces nuevas llamadas, no estás ocupándote de generar nuevas visitas), es porque quizás hay otras capas del negocio que necesitan una definición.

Por eso, estas cinco preguntas que salieron a flote te pueden ayudar a pensar en ello. A darle una vuelta al verdadero porqué de ese parón. Te invitamos a coger lápiz y papel.

1. ¿Cual es mi momento actual con respecto a mi negocio?
2. Cómo me siento con respecto a mi producto/servicio. ¿Me veo con seguridad con respecto a eso que vendo?
3. ¿A qué se debe que no estoy haciendo acción comercial real? ¿Qué miedo hay?

Sobre todo si vendes servicios, cada cierto tiempo hay que volver a preguntarse...

Qué vendo

A quién

Para qué (qué beneficios consiguen al comprar)

Te puede parecer una obviedad, pero si lo escribes, seguro que incorporas matices que responden al momento actual.

Muchas veces no se sale a vender porque a medida que la vida empresarial avanza cambia nuestra forma de pensar...

...nuestra forma de concebir el negocio

... la forma en la que entendemos lo que le pasa a nuestra clientela

...percibimos matices en el mercado

Por todo eso, transformamos nuestros servicios, lo que hace que no nos sintamos con la seguridad suficiente para presentarlo a nueva clientela potencial.

Cada cierto tiempo es normal que haya pilares que se tambalean y eso haga perder cierto aplomo. Sin embargo hay que lidiar con esos miedos y hacer acción comercial (llamadas, asistir a eventos, concertar reuniones con gente nueva) porque es el motor real del negocio, es lo que nos abre a oportunidades reales. Descuidarlo es descuidar el negocio en sí.

Además, ¿Qué mejor manera de testar un producto que confrontarlo a la realidad? Cada reunión, cada visita comercial, es la puerta a escuchar a nuestra clientela y aumentar nuestros ingresos.

El próximo Getxo MEETING es el 26 de abril de 14:30 a 16:30. Son sesiones dinamizadas donde cruzar consejos y hacer contactos interesantes para tu empresa. Es gratuito y es necesario inscribirse previamente en 944 660 140 o en [getxopro@getxo.eus](mailto:getxopro@getxo.eus)