

# Getxo >MEETING<



Esto aprendimos en el pasado Getxo MEETING del 21 de junio sobre las **entrevistas comerciales**.

Como en cada sesión, a esta última a las puertas del verano vinieron participantes de empresas muy distintas entre sí. Pero con algo en común: todas viven de vender. O de que les compren.

Te compartimos algunas claves que salieron a la luz:

1-El boca a boca, lo más lento y más efectivo

2-Quien entra por la puerta tiene algo en mente, aunque no sea consciente de ello. Descubrirlo es la clave.

3-Lo que en el mundo médico se llama anamnesis, es decir, preguntar sobre el historial de la persona paciente, es una costumbre que deberíamos adoptar en cualquier sector. Preguntando descubrimos muchas cosas de lo que necesita y de cómo lo necesita. Y cuanto más información tengas, mejor acertarás al ofrecer.

4-No atosigar es importante, pero dejar al cliente a su merced no es bueno para ninguna de las dos partes. Porque comprar es un proceso en el que hay emociones y miedos a tomar la decisión adecuada, y tú tienes que ser quien facilita ese

proceso.

5- Una vez se compra, hace falta reafirmar que se ha tomado la decisión correcta.

6-La clientela tiene dos puertas de salida. Exit (me voy) o Éxito (porque compra). Pero esto no termina ahí. Si alguien compra pero no siente que ha tomado una decisión correcta, hay que conocer lo que ocurre para subsanar errores o aprender de ello.

7-Una buena venta termina en varias posibilidades: o se fideliza a ese/a cliente/a o éste/a se lo recomienda a otra persona. Y si vuelve y además lo recomienda, tendremos el verdadero objetivo cumplido. (Volvemos al punto uno, ¡el boca a boca!)