

# 10 Secretos que te convertirán en un Vendedor Exitoso

*Contribución de ACTION Internacional Querétaro*

Los secretos que explicamos a continuación son válidos tanto para quienes ejercen la venta en su diaria labor como también para gerentes de ventas, empresarios y profesionales en general, puesto que indican los aspectos que debe reunir cualquier persona que necesite realizar una exitosa gestión de ventas, ya sea de bienes o servicios, tangibles o intangibles.

Se dice que "El 80% de las ventas generalmente son logradas por el 20% de los vendedores". Entonces, el reto es hacer lo necesario para que ese 80% no productivo del grupo vendedor, alcance el rendimiento del los líderes..

Existen aspectos innatos en la personalidad de un vendedor. Es decir, esto se tiene o no se tiene; pero la falta de ellos puede llegar a compensarse a través del entrenamiento y uso apropiado de técnicas de venta. En caso de resultar imposible, recién allí es pertinente analizar la posibilidad de un reemplazo.

Estos aspectos de personalidad son los elementos clave a tener en cuenta en el proceso de selección. Para eso existen Reportes de Habilidades de Personal, de diversas fuentes, que ayudan a identificar con anticipación los rasgos de personalidad de quién está aplicando para una posición determinada. Esto permitirá tomar la mejor decisión en la cada contratación de personal y evitar cometer errores que afecten el rendimiento esperado en ventas e imagen de la empresa, disminuyendo además un alto costo generado por la rotación excesiva en el sector.

Aparte de la personalidad vendedora, quien quiera vender deberá tener conocimientos y destrezas en su trabajo. Tanto la personalidad vendedora como las destrezas, se adquieren y mejoran con capacitación, experiencia y actitud positiva de parte de la gerencia y de los propios involucrados.

## **Quiénes son los Vendedores Exitosos ? Qué los diferencia de los demás y los hace especialmente efectivos en la labor comercial ?**

1. Aman lo que hacen. Disfrutan transmitiendo sus conocimientos y sugerencias para el beneficio de quienes los consultan. Al efectuar cada contacto, esto se advierte en su alegría, su cordialidad y en su simpatía, aunque a lo mejor no estén pasando por su mejor momento personal.
2. Tienen claro del rol de asesor que desempeñan. Saben que la venta no consiste en presionar a un indeciso potencial comprador, sino en presentar argumentaciones efectivas para satisfacer una necesidad o resolver sus problemas con sus productos o servicios.
3. Venden permanentemente. No solo venden en la oficina, almacén o visitas a clientes. También lo hacen en el bar, en el club y en todo evento donde ellos puedan generar oportunidades.
4. No hablan de más ni argumentan nada sin antes conocer qué necesitan o qué problemas poseen sus entrevistados respecto a su oferta. Son maestros en el arte de preguntar transmitiendo un sincero interés en escuchar y comprender a sus potenciales clientes.
5. Cada argumentación es un cierre parcial que conduce a su entrevistado a un intenso deseo de propiedad. Sus aseveraciones "a la medida" del caso planteado, van aportando soluciones o satisfacciones con expresiones hechas siempre en términos de beneficios para el cliente.
6. Saben responder a las objeciones convirtiéndolas en oportunidades de cierre. Tienen la respuesta apropiada que puede convertir una objeción sencilla en un cierre, o una objeción difícil en un "tal vez".

7. Aprovechan todas las oportunidades para concretar. Jamás lleguen a una entrevista desprovistos de folletos, información apropiada y órdenes de pedido.

8. Administran bien su tiempo productivo. Evitan hacer sus informes y reportes en los horarios en que están disponibles las oportunidades. Cumplen sus compromisos confirmando cada una de sus citas previamente acordadas, llegando puntualmente a cada una de ellas.

9. Prefieren no cerrar una venta si no existe un total convencimiento. Conocen el valor de la satisfacción de un cliente o prospecto, y más que una venta o comisión de hoy, buscan crear una relación de largo plazo, en que la empresa y los clientes interactúen en un “Ganar-Ganar”.

10. Todo los meses sabe cómo lograrán superar sus metas. Poseen un método de trabajo efectivo que le provee de una cartera constante y creciente de oportunidades (Prospectos) para desarrollar los negocios y concretar sus ventas.

Los descritos, son fundamento básicos para un vendedor exitoso en su tarea. La falta de uno o más de ellos en cada representante no les imposibilitará vender muy bien, pero ya no será lo mismo que aquellos que poseen a todos ellos y lo aplican. Estos atributos pueden inculcarse y aprenderse, a través de la lectura, de capacitación y con el Coaching que permanentemente reciban de sus gerentes desde el primer día de incorporación a la empresa.

**\* Le invitamos a comentar este artículo o para cualquier consulta, comuníquese con José Eduardo Villacís, al (442) 140 1211, email: [jvillacis@action-international.com.mx](mailto:jvillacis@action-international.com.mx), de ACTION International en Querétaro. El le atenderá con mucho gusto y sin compromiso. También puede visitar la dirección de internet: [www.coachdenegocios.com](http://www.coachdenegocios.com)**