

E.M.V.Z EDGAR YAEL DE LA CRUZ
GÓMEZ
·UNIDAD 3. ·6to CUATRIMESTRE.
ACT. PLATAFORMA

Habilidades que debe tener un vendedor. 📊

1. Capacidad de escucha.

La empatía y la preocupación real por las necesidades del cliente en cada una de las fases de captación, conversión y fidelización distingue a un buen profesional de las ventas del que no lo es.

2. Dotes de comunicación.

La forma en que transmites tu servicio o producto es un factor determinante en el cierre de la venta la eficacia y precisión de tus mensajes para procurar una relación con tu cliente duradera y de calidad.

3. Seguridad en tu servicio o producto.

La confianza y la credibilidad se gana mostrándote seguro de ti mismo y, por supuesto, del producto o servicio que tratas de vender.

4. Honradez en la gestión de tus ventas.

Ser un buen vendedor figura la integridad, la honradez y el compromiso. El conjunto de estas actitudes unidas a un trato correcto y educado benefician tu reputación y la de tu negocio, lo que redundará en el incremento de las ventas.

5. Paciencia para ser un buen vendedor.

Si algo que no te debe faltar a la hora de cerrar una venta es la paciencia pues, en función del tipo de cliente, la negociación puede extenderse más o menos.

6. Conocimiento del sector.

El conocimiento del mercado, ya que las actitudes y capacidades detalladas hasta el momento son inútiles si como vendedor no sabes cómo y dónde localizar a tus clientes potenciales.

7. Creatividad.

Aspectos personales como la originalidad, la creatividad y el carisma atraen al cliente generando un magnetismo y una llamada de atención que allana el camino para la venta.

8. Motivación y actitud positiva.

La motivación juega a favor de ello junto a la ilusión, el entusiasmo y la energía positiva. Estas actitudes también se entrenan implementado estrategias de motivación para vendedores por ti mismo o recurriendo a los métodos de mentoring y coaching.

9. Capacidad de aprendizaje.

Aprender de cada negociación, tanto de las que culminan en éxito como de las que fracasan, te otorga un bagaje valioso para encarar la relación con los clientes potenciales. Convierte los no es que recibes en la negociación para detectar las debilidades del producto o servicio o las principales reticencias del cliente y así saber reaccionar ante las objeciones.

10. Compromiso post-venta.

Ser un buen vendedor es entender que la relación con el cliente no acaba con la venta sino que va más allá. Realiza un seguimiento para conocer el grado de satisfacción del cliente y conseguir así su fidelización. Además si la venta no llegó a realizarse puedes retomar la comunicación para intentarlo de nuevo.