THE GROWTHCOACH®
Business and Sales Coaching

37

HÁBITOS DEL VENDEDOR CONSULTOR EXITOSO

¿CÓMO TE PUEDES CONVERTIR EN UN GRAN VENDEDOR CONSULTOR?

No hay un elevador para el éxito en ventas. Vas a tener que tomar las escaleras. Solo necesitas saber cuales tomar.

BETTER BUSINESS.
BETTER RESULTS.
BETTER LIFE.

THE GROWTHCOACH®
Business and Sales Coaching

© The Growth Coach. Todos los Derechos Reservados. Estos materiales son de propiedad exclusiva de The Growth Coach. Cualquier uso no autorizado o alteraciones están estrictamente prohibido por la ley.

tgc.pr@thegrowthcoach.com
787.247.7489
www.growthcoahcpr.com
/thegrowthcoachpr
/thegrowthcoachpr

37 HÁBITOS DEL VENDEDOR CONSULTOR ÉXITOSO

Los compradores de hoy están más informados, conocen lo que buscan y están rodeados constantemente de anuncios y mensajes de la competencia. Éstos no necesitan más información; ya hay suficiente disponible. Tu enfoque como vendedor consultor debe estar dirigido a sus necesidades y a dirigirlos hacia la información relevante que necesitan para ayudarles a tomar la mejor decisión. Debes presentarles lo que realmente hace la diferencia para satisfacer sus necesidades. En un entorno como este ¿Cómo te puedes convertir en un Vendedor Consultor éxito? Existen varios hábitos que los vendedores éxitos siguen para mantenerse competitivamente en el mercado.

TRABAJO

Quiero que quede claro que no todo es glorioso. Ser un vendedor require sacrificios poco atractivos como trabajar en lugar de jugar. Mientras otros duermen, tu generas ideas. Mientras otros están en fiestas tu haces networking. Mientras otros ven televisión, tu investigas. Lo que persigues forma parte de cada pensamiento.

"Y cuando quieres algo tan intensamente, es solo cuestión de tiempo para que lo logres."
– JK Allen formerly of Hustler's Notebook

ADÁPTATE

Identifica los cambios y las cosas que no puedes controlar y fluye. Utiliza tu reporte DISC para identificar tus áreas de crecimiento.

"Tienes que ser rápido y adaptable, de lo contrario la estrategia no sirve de nada"
- Charles de Gaulle

CURIOSIDAD

Has mejores preguntas y profundiza. Fascínate por la gente. Aprende más sobre tu campo y tu competencia. Estudia el arte de vender.

·¿Cuáles son tus mejores preguntas?

AMABILIDAD

Algunos consejos sencillos para ser más agradable:

- Sonríe
- Muestra interés genuino en otros
- Se cálido y amistoso
- Ayuda y apoya
- Déjale saber a alguien que estás pensando en ellos
- Ve más allá siendo agradecido.
- El primer gracias es obligado y usa "por favor" con regularidad.

CREATIVIDAD

- Para lograr acuerdos
- Para mantener el contacto
- Para resolver problemas
- Para agradecer
- Para aprender nuevas cosas
- Para conectar a otros con nuevas ideas

ESCUCHA

- No es suficiente con hacer buenas preguntas
- Debes de escuchar atentamente la respuesta
- Escucha motivadores
- Escucha emociones
- Escucha necesidades

MEMORIA

Recuerda los detalles que escuchaste de tu prospecto. Edad de los hijos, mascotas, autos, vacaciones, gustos preferencias ¿Su hijo cumplió 7 años? ¿Tiene un Chihuahua de mascota? Acepta que no tienes memoria de elefante, usa a programas como Evernote para tomar notas. Crea una espacio para cada cliente, como por ejemplo en OneNote. Actualiza las notas de tus clientes y prospectos regularmente. Logra que te reconozcan por tu memoria.

AÑADE VALOR

Definición: Creación de Valor
La realización de acciones que aumentan el valor de los bienes, servicios o incluso un negocio .

Nuestra Definición:
Que aquellos con los que me rodeo se sientan enriquecidos por la experiencia. Que mi participación lo haga mejor. Añadir una idea, otra perspectiva, un poco de esperanza, un toque humano.

¿Cómo estás añadiendo valor?

CREE EN TI

Déjamelo a mí
Si, puedo lograrlo
Por supuesto que lo puedo hacer
Mi equipo es el mejor
Mi producto es el mejor
Lo vas a adorar
Voy a lograr mi cuota

¡Libérate de tus pensamientos limitantes!

CONOCE LAS DIFERENCIAS

Sé que la gente es diferente. Aprende sobre sus diferencias. Adáptate para agradarles y conectar.

¿Cuáles son algunos patrones de conducta o diferencias culturales que conoces?

GENEROSIDAD

La Generosidad es un estado mental. Los clientes son para siempre. Ayúdalos si son tus clientes. Ayúdalos si no son tus clientes. Ve más alla de tu alcance para ayudar

"Siempre pensando; ¿Cómo puedo añadir valor a esta persona? ¿Cómo puedo ayudar a esta persona a nivel personal?"
-Bob Burg, Author of The Go-Giver

NO DESESPERES

Confía en el proceso de ventas.

PACIENCIA

Considera lo contrario. ¿Quieres ser conocido por eso? La paciencia requiere práctica especialmente con los que no compran. Combina la paciencia con ser Agradable, Buena memoria y Crear valor.

"¿Cuántas personas se han rendido cuando con un poco más de esfuerzo y paciencia hubiesen logrado el éxito?
- Elbert Hubbard

URGENCIA

Sí, puedes ser paciente y tener sentido de urgencia

- Házlo ahora
- Promete de menos y cumple de más
- La regla de los 2 minutos:
- Si toma menos de 2 minutos hazlo ahora

CORTESÍA

- Da las Gracias
- Pide Por Favor
- Abre y sujeta la puerta
- Mira a la gente a los ojos
- Sonríe
- Presta atención
- Usa el nombre del cliente
- Pregunta si podrían esperar durante la llamada

¿De qué otra manera podemos demostrar cortesía?

PERSISTENCIA

Haz una llamada más. Un mensaje más. Pide el referido nuevamente. Da seguimiento a la propuesta otra vez. Sigue trabajando en esos malos hábitos.

"Cuando conozco gente exitosa le hago 100 preguntas sobre a que atribuyen su éxito. Generalmente dicen lo mismo: persistencia, trabajo duro y reclutar la gente buena"
- Kiana Tom

SEGUIMIENTO

Excusas para no dar seguimiento a las ventas:

- Miedo al rechazo
- Miedo a que el cliente esté molesto
- Dicen estar muy ocupados
- Están enfocados en la última oportunidad
- No están seguros de que decir

Consejos:

- Crea un hábito
- Convéncete de que esto te separará de tu competencia
- Escribe preguntas abiertas que puedas utilizar
- Añade valor
- Lleva registro de tus resultados

PRESENCIA ONLINE

Determina que cantidad de tiempo es apropiado para ti, pero no dejes de conectarte. Asegúrate de que tu network sabe a lo que te dedicas. Ten tu página profesional de LinkedIn al día. Relaciónate a través de Facebook. Muestra en Instagram para crear seguidores. Involúcrate en algunas conversaciones en Twitter. Usa herramientas como Hootsuite para mantener todo al día.

MANTENTE POSITIVO

La gente positiva vende más que la negativa y es más divertido trabajar con ellos. Combina este hábito con trabajar duro y ser agradable. Ser positivo no es ser inocente ni poco realista, significa que esperas cosas buenas y ves lo bueno en todo. La auto afirmación ayuda a formar este hábito.

COMPETIDORES

Los mejores vendedores conocen a su competencia y lo que está ocurriendo en ellos. Mantente al tanto de sus fortalezas y debilidades. Utiliza las redes sociales, amigos en la industria, su página web, mystery shopping, Google Alerts, páginas de reviews, etc.

INFORMACIÓN

Los mejores vendedores se mantienen al tanto de las tendencias de su Industria, cambios, nuevos lanzamientos y más.

¿Cómo te mantienes al día? ¿Cuáles son los blogs, podcasts, prensa, libros y revistas que debes de estar utilizando?

ELOCUENCIA

Usa lenguaje que beneficia el ambiente profesional en el que trabajas y los productos y servicios que vendes. Puedes describir lo que vendes al detalle, resaltando sus mejores cualidades. Habla de acuerdo a la marca que representas. Cuenta experiencias de clientes que provocan emoción e interés.

METAS

No dejes tu futuro al azar. Fíjate metas anuales, mensuales, trimestrales para lograr lo que es importante para ti. Según un estudio realizado por el Profesor Gail Matthews en Dominican University, California, tienes 42% más probabilidad de lograr una meta cuando la escribes.

MÉTRICAS

Lo que se mide, se hace. Combina este hábito con el de fijar metas. Piensa en ¿Cómo mides tus metas? ¿Qué debes de medir? ¿Cuán frecuente debes medirlo?

PLANIFICACIÓN

Tu semana y el día no pueden comenzar sin un plan. Igual que con el hábito de establecer metas, trabajar con un plan diario ayuda a lograr mucho más. Es más fácil hacer esas tareas que no disfrutas cuando están escritas. Se siente bien tachar las tareas completadas, pero siempre recuerda la regla del 80/20: enfoca la mayor parte de tu tiempo, esfuerzo y recursos en tus clientes actuales, el 80% de tu crecimiento futuro proviene de tus clientes leales actuales.

ENERGÍA

Las ventas son un deporte de Resistencia. La gente con mas energía dura más en el proceso. Consejos para mayor energía

- Hidrátate bien
- Come bien
- Descansa lo suficiente
- Combina con los hábitos de Seguro y Positivo

PRESENCIA

Viste de acuerdo a tu ambiente, tus clientes y tu marca. Tú eres la cara de tus productos y servicios.

VENDE BENEFICIOS

Ofrecer y demostrar las características del producto es Transaccional. La venta consultiva es acerca de los beneficios que recibirá el cliente
Es una técnica mágica porque cuando es usada adecuadamente atrae y cautiva a los prospectos. Como por ejemplo: "La lavadora de platos Esmeralda 6 se encargará de manejar los trastes mientras usted se relaja y ve su show favorito."

RESPONSABILIDAD

Lo bueno y lo malo que ocurre en tu vida y tu negocio es por lo que haces o permites que suceda. No quiere decir que no vas a depender de tu equipo. Solo que no buscas excusas para justificar el por qué no estas vendiendo. Sé completamente responsable contigo mismo y con todos los demás

ENFOQUE A LARGO PLAZO

La mentalidad a corto plazo es transaccional. El enfoque en el largo plazo se trata de crear valor, desarrollar relaciones y ser generoso con tus clientes y amigos de por vida. El hábito de establecer metas apoya el enfoque efectivo en el largo plazo.

CONSTRUYE RELACIONES

Si estás enfocado es construir relaciones es posible que tu seas esa persona que es conocida, agradable y de confianza. Combina con el hábito de escuchar, agradar y enfoque a largo plazo.

"La gente prefiere hacer negocios con aquellos a quienes conocen, les agradan y en quienes confían."
– Bob BurgL

ORGANIZACIÓN

Ten un plan diario. Pregúntate:

- ¿A qué propuestas necesitas dar seguimiento?
- ¿Para qué compromisos necesitas prepararte?
- ¿Estás a tiempo en tus compromisos?
- ¿Tienes todas tus tareas en un mismo lugar?
- ¿Tienes los emails bajo control?

CONVERSACIÓN

No pienses en vender tanto, enfócate en crear en relaciones y conocerlos sus necesidades saldrán naturalmente. Practica fuera del trabajo como habla con extraños en las fiestas o la calle. Mantente informado sobre los acontecimientos actuales, lee noticias, blogs y escucha podcast.

CONTROL

Sobresal por tu manejo de situaciones bajo presión. Tomas las cosas de una manera objetiva. Mantén una mente fría ante la adversidad. No pierdas el control. Combina este hábito con Persistencia y Paciencia.

MENTE ABIERTA

Ve las cosas desde la perspectiva de los demás. Mantente abierto al cambio. Intenta una nueva manera e ideas. Evita los prejuicios y estereotipos. Combina con el hábito de ser Creativo y Positivo.

FLEXIBILIDAD

El cambio es Constante. La flexibilidad evita que te detengas. La gente aprecia la flexibilidad y te hace más agradable. Combina con el hábito de tener Mente Abierta y Energía.

APRENDIZAJE

Esto es un secreto de los super achievers.

- Poco a poco ve creando una ventaja competitiva, aprende de tus colegas y líderes de tu industria. Pregúntales cuál es su secreto de éxito.
- Utiliza un enfoque a corto y largo plazo para fijar metas y analízalas.
- Conoce tu competencia: qué están haciendo, dónde se promocionan, dónde están ubicados, qué dicen sus clientes. Utiliza estrategias como: mystery shopper, Google Alert, pregunta a colegas y lee sus reviews.
- Participa de talleres y conferencias que te permitan expandir tus conocimientos, hacer networking y poner en práctica lo aprendido.
- Mientras más información tengas a tu alcance, mejores decisiones podrás tomar.

El Éxito no es algo que tu persigues. Es algo en lo que te conviertes.
Si prácticas diligentemente estos hábitos no habrá crisis que te detenga.

¿Qué vas a hacer para aumentar tu efectividad? Comparte con nosotros qué hábitos tienes para ser un vendedor consultor exitoso a tgc.pr@thegrowthcoach.com

The GrowthCoach®
Business and Sales Coaching

The Growth Coach es la compañía #1 en Coaching Grupal y Desarrollo Empresarial, con presencia en más de 150 mercados incluyendo Estados Unidos, Canadá, Centro y Sur América y Puerto Rico.

Estamos comprometidos con el éxito y balance de los dueños de negocios, líderes organizacionales y vendedores de Puerto Rico. Ofrecemos talleres de coaching de negocios que le brindan al participante la oportunidad de evaluar su vida y su organización para hacer cambios que le permitan tener mayor éxito y balance.

© The Growth Coach. Todos los Derechos Reservados. Estos materiales son de propiedad exclusiva de The Growth Coach. Cualquier uso no autorizado o alteraciones están estrictamente prohibido por la ley.

tgc.pr@thegrowthcoach.com

787.247.7489

www.growthcoahcpr.com

/thegrowthcoachpr

/thegrowthcoachpr

BETTER BUSINESS.
BETTER RESULTS.
BETTER LIFE.