

NeuroAcelerAcción

De Resultados y Bienestar.



Bogotá
COLOMBIA

Querétaro
MÉXICO

Ayacucho
PERÚ

Quito
ECUADOR

Buenos Aires
ARGENTINA

Manizales
COLOMBIA



3

¿Qué Pienso sobre las Ventas y Qué tipo de Vendedor Soy?



CREINMUS
Más allá de las Ideas



¿Qué Pienso sobre las Ventas y Qué tipo de Vendedor Soy?

En el caso de esta guía te invitamos a explorar a profundidad ¿Qué pienso sobre las ventas y qué tipo de vendedor soy?, entendiendo que vender puede estar estigmatizado en la mayoría de los escenarios, recordamos en la mayoría de los casos a esa personas, de traje y maletín negro, molestas, incómodas y perseguidoras, que solo están interesados en mi dinero, pues el producto que me venden no es de la mejor calidad, o no lo necesito, o no es el adecuado, en fin... Solo quieren con migo, lograr una venta, algo de dinero, y no están interesados en la construcción de una relación comercial de largo aliento, fundamentada en la confianza, la solución de mi miedo, necesidad, dolor o anhelo, el respeto y los procesos Ganar – Ganar. Por ultimo quizá la metáfora del águila selectiva, poderosa, convincente y acertada, como el vendedor que tiene un método, atrae, educa, nutre y convierte; o del gorrión, esforzado, afanado, ruidoso, que solo quiere vender, saltándose el proceso de relacionamiento comercial, y que todos los meses tiene que hacer el mismo esfuerzo, te sirva para ubicarte o ubicar a tus colaborados.

En ese escenario vender es uno de los engranajes fundamentales en cualquier organización, y teniendo en cuenta lo anterior, ¿cuál es la idea que tenemos de ello, cómo lo transmitimos, qué pensamos y qué piensan nuestros clientes al respecto?, démonos el espacio de navegar por estos cuestionamientos así:

- a. ¿Cuál es la idea que tienes o tienen en tu empresa en torno a las ventas?

- b. ¿Cuál es la primera idea que se te viene a la cabeza, cuando escuchas la palabra “vendedor”?

- c. ¿Qué tipo de vendedores recuerdas?



¿Qué Pienso sobre las Ventas y Qué tipo de Vendedor Soy?

d. ¿Qué tipo de vendedor eres o son en tu organización, águilas o gorriones, y por qué? _____

e. ¿Pregúntale a tus clientes, vía chat o en una llamada, que tipo de vendedor creen que eres, o que tienes tu organización? _____

f. ¿Qué identificas o entiendes al realizar este proceso y que oportunidades de mejora identificas? _____

Es importante que realices esta actividad, respondiendo honestamente a cada pregunta, para poder tomar consciencia de ¿cómo estas actuando?, ¿la forma en que lo haces? y ¿los resultados que generas? Te invitamos a que compartas lo que encuentras de valor, para generar nuevos aprendizajes para ti y otros integrantes de la comunidad. Esperamos que esta actividad sea de utilidad para ti, y nos encontramos en el próximo ejercicio.

