



¿CÓMO SER UN VENDEDOR EXITOSO?

Muchos piensan que ser un buen vendedor es un reto muy difícil. Lo cierto es que existen herramientas para desarrollar las habilidades que se necesitan para tener éxito en las ventas y la Cámara de Comercio de Cali las tiene a tu disposición en los webinars y cursos que brinda el Campus Virtual, la mayoría de ellos, de manera gratuita. A continuación, te presentamos las claves que nos compartió Jorge Luis Sánchez, unos de los expertos del Campus Virtual.

1

Tener un porqué

Para ser buen vendedor es necesario alinear los intereses y los hábitos de la vida personal y laboral, aunque lo más importante es tener un propósito personal que impulse a levantarse cada día a hacer la tarea de atraer nuevos clientes y cerrar más negocios. Un gran vendedor es quien se llena de valor y está dispuesto a ganar, sabiendo que en los negocios algunas veces también se puede perder.



2

Tener mente de aprendiz

Quien tiene éxito está dispuesto a aprender cada día algo nuevo para su vida y para su trabajo, por lo tanto se nutre con buenos libros, busca mentores que le ayuden a mejorar en las áreas de oportunidad que ha identificado, se inspira con personajes como Tony Robins o Brian Tracy y se capacita en aquellos aspectos que pueden impactar su desempeño en todos los niveles.



3

Contar con una alta capacidad de organización

El principio de todo buen vendedor es establecer metas y objetivos formulados con la metodología SMART (en español se lee como Específicos, Medibles, Alcanzables, Retadores y con un Tiempo determinado para alcanzarlos). Y como no basta con tener claro qué se quiere lograr, es fundamental formular cómo lograrlo. Para lo cual será clave contar con una bitácora de la labor comercial, una receta en la que se definen las actividades y sus indicadores día a día y semana a semana.



4

Conocer muy bien su propuesta de valor y cree en ella

Para nadie es un secreto que resulta muy difícil vender algo que no se conoce al detalle o en lo que no se cree. Por ello, es fundamental conocer el detalle de cada aspecto que configura su oferta de valor para el cliente final, incluyendo cifras y evidencias de los éxitos que otros han alcanzado con ese bien o servicio.



5

Ser capaz de hacer amigos y generar empatía con las personas

Los mejores vendedores son aquellos que primero se concentran en entender muy bien las necesidades de su potencial cliente, así como sus dolores en lo laboral e incluso sus intereses personales. A partir de ese conocimiento pueden generar conversaciones y relaciones orientadas a resolver lo que ese cliente necesita en lugar de predicar a los cuatro vientos su oferta comercial.



Súmate a una comunidad de más de 56.000 usuarios y aprovecha los servicios gratuitos de formación que te brinda la Cámara de Comercio de Cali para aprender y aplicar herramientas útiles en ejes temáticos administrativos, comerciales, financieros, operacionales, tributarios, entre otros.

Conoce la oferta del Campus Virtual aquí: campusvirtual.ccc.org.co



Cámara de Comercio de Cali