

Resumen del libro ^o

La mentalidad para las ventas.

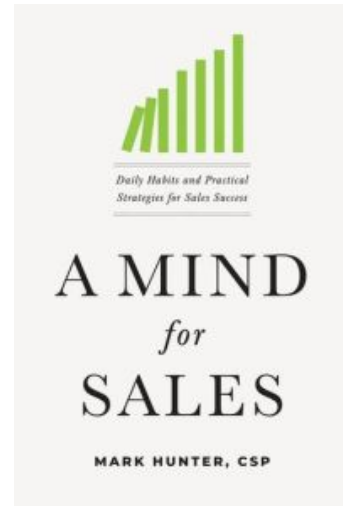
Hábitos diarios y estrategias prácticas para lograr el éxito.

Por Mark Hunter CSP

Síntesis y comentarios por Jesús Gómez Espejel

Video: <https://www.youtube.com/watch?v=MkwfHVwezgc>

Audio: <https://go.ivoox.com/rf/75602415>



Para lograr el éxito en las ventas, enfócate en lo que el cliente quiere y necesita.

Vender es un negocio, no un negocio complicado. Es un negocio que requiere que trabajes duro para conocer y comprender a tus clientes y sus necesidades. Cuanto más te preocupes por tus clientes, más ventas harás.

La rueda de las ventas exitosas combina empuje, impulso, confianza y éxito.

La rueda del éxito es el secreto del éxito en las ventas y en la vida, y funciona mediante cuatro factores que se refuerzan mutuamente: Motivación, Liderazgo, Confianza y Éxito.

Cada elemento proporciona energía para los otros elementos. A medida que crece su confianza, también lo hace su liderazgo. Más liderazgo significa más motivación, y la motivación conduce al éxito.

“Tu objetivo es mantener la rueda en movimiento”.

La rueda del éxito en las ventas.



Sigue girando la rueda del éxito para motivarte. Algunos días apenas gira, pero otros días gira hacia adelante, lo que ha llevado a grandes ventas. El objetivo principal de esta metáfora es aumentar su autoestima, lo que aumentará su ímpetu y motivación.

La mentalidad correcta para ventas exitosas.

Desarrolle una mentalidad de ventas, para maximizar sus ventas: la mentalidad de un buen vendedor. Entre otras cosas, esta posición cubre amorosamente todos los aspectos de la venta. Esto significa que no puedes imaginarte haciendo otra cosa. **Con la mentalidad correcta, se deleitará navegando por toda el área de ventas, comunicándose positivamente con clientes potenciales y brindando un gran valor.** Te divertirás mucho y ganarás mucho dinero.

Vender requiere decisiones inteligentes.

Tu actitud puede animarte, aunque la vida puede ser monótona. Nadie te dará el éxito. Tienes que salir y conseguirlo. Requiere que tengas y mantengas el optimismo, sin importar cuán difícil sea la vida para ti. "

"No se puede hacer un optimista de los buenos tiempos. Los optimistas se crean cuando están en problemas".

Tomar las decisiones correctas lo ayuda a elegir el éxito de manera proactiva. Si no tomas las decisiones correctas de forma asertiva, la vida tomara por ti decisiones equivocadas. La mayoría de las veces, los resultados no serán los que desea y las consecuencias a menudo llegarán en el peor de los casos. **En lugar de dejar que sucedan los acontecimientos, planifica y decide por ti mismo.** Si te sientas y dejas que la vida decida, por lo general serás el perdedor. **Tienes que controlar tu mente para desarrollar una mentalidad de ventas.**

Vender es un estilo de vida global.

Para los buenos vendedores, vender no es solo un trabajo; Esta es su estilo de vida. ¿Qué hace a los grandes vendedores? **Estudie la lista de características, rasgos y actividades esenciales para ver si forman parte de sus hábitos de trabajo.** Si no, empieza a desarrollarlo. Representantes destacados de ventas siempre:

- **Establecen metas:** Sus metas deben ser ambiciosas. Hay al menos un objetivo que parece esquivo.
- **Proteja su tiempo** : Aproveche al máximo su tiempo. Recuerda que eres un bien finito de valor infinito.
- **Se niegan a hacer solamente lo suficiente** ; Lo suficiente nunca es suficiente. Nos esforzamos por la excelencia.

- **Usar todos los días para influir en los demás:** Debe ayudar a sus clientes a tener éxito.
- **Se ven seguros de sí mismos como líderes de servicio:** Los líderes de ventas están comprometidos con su misión y establecen metas más allá de aumentar sus ingresos. Se esfuerzan mucho por mejorar la posición del cliente.



- **Desarrollo constante del proceso de ventas:** Todo en el mundo cambia constantemente, incluidas las ventas. El rechazo o la incapacidad para adaptarse a nuevas situaciones pueden poner en peligro la viabilidad de su negocio.

- **Domine el proceso:** Sea responsable del trabajo, de los clientes y de usted mismo.
- **Continúe al final del día:** Muchos de los mejores vendedores toman de su tiempo libre para su trabajo.
- **Saben que la profundidad de las preguntas le permite descubrir grandes oportunidades:** Si no hace las preguntas correctas, ¿cómo puede saber lo que quieren y necesitan sus clientes?
- **Aproveche al máximo cada día:** Cada día es lo que tiene, nada más y nada menos. Y todo es precioso.
- **Tener un alto grado de integridad:** Sus altos estándares éticos hacen que los clientes confíen en usted y le compren.
- **Planifican objetivos para el día siguiente:** Para alcanzar sus principales objetivos, márkuelos, planifique cuidadosamente sus acciones y cree una estrategia para alcanzarlos.
- **Se optimista:** esto no solo es cierto en el trabajo; Así es como ven la vida. En las buenas y en las malas, mantente motivado para el futuro.
- **Conocen la importancia de la prospección y la integran en su vida diaria:** necesita perfeccionar sus ventas futuras. Los buenos vendedores aceptan el "no" y lo aprovechan.

Los vendedores exitosos aprenden a apreciar el "no" y lo ven como un camino hacia una oportunidad excepcional.

Un vendedor exitoso valora un "no" y lo asume como una oportunidad especial. Cuando el cliente dice que no, puedes preguntarle por qué rechazó tu oferta, pero esto no es muy efectivo. En su lugar, exprese su gratitud por la negativa y solicite una explicación completa para que pueda ayudarlo a resolver su problema en el futuro.

"Tienes que estar preparado para pararte en una de nuestras montañas para obtener un sí". (--Dr. Willie Jolly, orador motivacional)"

Adoptar una actitud colaborativa, nunca controvertida, le permite obtener información previamente no revelada de clientes potenciales que puede generar más ventas de las esperadas. Ve el "no" como una inflexión temporal y acéptalo con gracia y con una sonrisa.

Como vendedor, comprenda que un no nunca es permanente. Para atraer a sus clientes potenciales, juegue el juego largo con la mentalidad correcta y convertirá un buen porcentaje de negativos en negocios rentables.

Ame los lunes, como vendedor debe visualizar que es el día en que pueden salir y convertir prospectos en clientes.

Los buenos vendedores se despiertan cada mañana emocionados por el día. Consideran que el lunes es el mejor día de la semana porque pueden volver a vender, que es la mejor manera de pasar el día.

"

"El lunes es, sin duda, el día más poderoso de la semana. En el mundo occidental, el lunes es el primer día hábil de la semana (...) cómo elige gastar se convierte en un indicador principal sobre el resto de la semana."

No deje el lunes para ser el día de su estructuración. Es una salida, una salida arraigada en su miedo de conectarse con sus clientes potenciales.

Comience el lunes por la mañana y esté por delante de las expectativas.

Dedique tiempo a interactuar con los clientes, ya sea en persona, por teléfono, correo electrónico o mensaje de texto. Las ventas se trata de ayudar a la gente.

Trabajar temprano el lunes envía el mensaje de que usted se preocupa por sus clientes y prefiere ayudarlos hoy que ayudarlos mañana.

Cuando conduce correctamente el lunes, el resto de la semana se asentará.

Comience el lunes por la mañana con una lista de actividades para crear una plantilla sobre cómo comenzar su día para el resto de la semana. Primero, tómese 10 minutos para pensar en tus éxitos de la semana pasada y en lo que pretendes lograr esta semana.

Continúe la meditación en silencio durante 10 minutos. Piense en todas las razones por las que debería estar agradecido, especialmente su familia, amigos, colegas y clientes. Luego, antes de las 10 a. m., haga de tres a cinco visitas o llamadas de ventas.

Vuelva a expresar su gratitud llamando, enviando un correo electrónico o enviando un mensaje de texto a tres clientes existentes.

Agradézcales por su negocio. O comuníquese con otras tres personas que han sido amables con usted. Haga de estas tres marcas de apreciación una actividad matutina regular.

Una buena planificación y preparación marcan la diferencia para hacer girar la rueda del éxito en la dirección correcta.



Olvidate de cerrar la ventana. Aprovecha tus ventas para generar más ventas.

Parte del desarrollo de una mentalidad de ventas es evitar frases de ventas comunes pero mal diseñadas. Un buen ejemplo de esto es la frase "cerrar el trato". Para la mayoría de los vendedores, esto da como resultado que el cliente potencial firme un contrato. Sin embargo, si piensas en el concepto de cerrar en segundos, entenderás que es una forma contraproducente de pensar en cerrar una venta.

Después de todo el arduo trabajo, cuando consigues que un prospecto acepte y acepta formalmente comprarle, debe considerarlo el comienzo de una relación, no el final.

Como dice la representante de ventas Catherine Barchetti, su objetivo es conseguir clientes, no realizar ventas. Cuando desarrolla relaciones de la manera correcta, conduce directamente a más ventas.

Sin embargo, la idea de cierre está tan arraigada en las ventas que evitar esa frase, no pensar de esa manera o incluso aprender a usar la frase con moderación puede ser un desafío.

Considere estos consejos, estrategias, tácticas, prácticas y protocolos adicionales para la capacitación en ventas:

- Su cliente potencial de venta futura es un cliente existente de una venta anterior.
- Muchos de los llamados profesionales de negocios afirman erróneamente que la tecnología avanzada es más importante que las relaciones. Las ventas se trata de personas y se trata de relaciones. Para ganar con clientes potenciales, desarrolle relaciones significativas. herramienta tecnológica.
- Muchos vendedores creen erróneamente que vender es glorificar el servicio al cliente. Como resultado, a menudo prometen a los clientes beneficios que no pueden proporcionar. Es una receta para el fracaso. Los representantes de servicio al cliente nunca desafían a sus clientes, pero los representantes de ventas responsables siempre lo hacen. Vender significa hacer cosas a los clientes potenciales que no podrían hacer sin ti.
- Además de la mentalidad correcta, sus activos más valiosos son su tiempo y su red de ventas. Administre su mente, tiempo y alcance. • No caiga en la trampa de pensar que tiene que ser un negociador duro o que tiene que ser un luchador. Las negociaciones de precios deben tener lugar en un ambiente de confianza mutua. Una mayor confianza mutua significa menos necesidad de negociación.
- A menudo puede ser difícil emocionarse con las metas mensuales, trimestrales o anuales que otros, como su gerente de ventas, le han fijado. Establecer tus propias metas realmente te motiva. Por ejemplo, si tiene un sueño a largo plazo, donde quiere estar en 25 años, necesita una meta a largo plazo. Considere establecer metas que miren hacia el futuro 25 años después.

Tómese el tiempo para leer. El éxito viene del conocimiento.

Los vendedores exitosos adquieren experiencia en su industria. Una de las mejores maneras de obtener este conocimiento útil es convertirse en un lector activo. La lectura puede convertirlo en un experto en la industria, lo que a su vez le brinda un alto perfil y respeto, lo que conducirá a ventas mucho más altas. Inspírate con el multimillonario Warren Buffett, que pasa el 80 % de su día leyendo.

"Vender no es para los débiles de corazón por una razón: Debilidad de corazón, debilidad de corazón."

Pensar que no tienes tiempo para leer podría significar que no estás estableciendo las prioridades correctas. Ajuste su tiempo y horario para la lectura que necesita para mejorar su experiencia.

Reúna a sus equipos de ventas y marketing para lograr resultados beneficiosos para todos.

Los profesionales el marketing y los vendedores pueden convertirse en competidores entre sí en lugar de apoyarse mutuamente. Si este es el caso en su trabajo, haga algo al respecto. Siéntese con los especialistas en marketing y descubra a qué se enfrentan. Aproveche la oportunidad para explicar los desafíos del equipo de ventas.





"

*"Eres lo que haces una y otra vez. La excelencia no es un negocio, sino un hábito".
(- Will Durant, historiador)"*

Considere organizar una reunión entre un especialista en marketing y uno de sus clientes. Sus colegas de marketing pueden obtener información útil que puede conducir a mejores materiales que facilitan su trabajo de ventas.



Jesús Gómez Espejel

-  www.gomezespejel.com
-  jesus.gomez@estrategica.mx
-  52(33) 3359 6876
-  Guadalajara, Jalisco, México

