

¿POR QUÉ LOS VENDEDORES NO SOLICITAN EL PEDIDO?

La clave de lo que dice el Dr. McMurry está en que no pedimos a las personas que compren porque el “no” del posible cliente lo tomamos *en forma personal*. Sentimos que nos rechazan a nosotros como individuos, nuestro producto o nuestro servicio. Desde luego que eso no es cierto. Pero si nos permitimos a nosotros mismos creerlo, el daño no está hecho. Pocas personas pueden tomar todo el día los “^{04/11/2021}nos” *en forma personal*, sin trastornarse.

TIRANDO A GOL

- ◆ Pedir al interesado que compre es la cosa más fácil, natural y esperada- *siempre que nuestra actitud sea la de ayudar.*
- ◆ *Nuestro cliente por muy entusiasmado que este con nuestro producto lo asaltan pensamientos negativos, temores a castigos, al dolor, a pérdidas o desaprobación. Lo necesita a usted desesperadamente para que lo ayude a librarse esa batalla.*

SU "BAROMETRO DE VENTAS"

- ◆ Señales enviadas por su futuro cliente y registradas en ese instrumento de precisión que forma parte de su aparato de realimentación. Cuando algún beneficio en particular le intriga, cuando el dé al clavo, la señal entrará con mayor fuerza. Lo que seucede es que él está haciendo preguntas de compra.

SU “BAROMETRO DE VENTAS”

- ◆ ¿Por qué hace preguntas de Compra? Las hace porque *en su propia mente* ya llevó a cabo la compra. Se está visualizando a sí mismo como el propietario.
- ◆ ¿Qué cosas podría el decir o preguntar? Estoy seguro de que usted ya ha escuchado alguna de estas expresiones:
“Me suena bastante bien” “Bien podría funcionar”
“¿Cuánto tiempo se tomaría?” “¿Tendría que pasar por un examen médico?”
- ◆ Cuando esto suceda, olvide todo lo que le iba a decir y solicite el pedido. Si no lo hace, se le puede pasar el momento oportuno.

RESUMEN O SINTESIS

- ◆ Los vendedores profesionales no siempre sierran en el primer intento, utilizan los “Nos” para obtener cuales son las dudas del Cliente, se aprovechan de los nos para demostrar que su producto es útil y necesario para su persona, El hecho de que diga no definitivamente no se debe tomar a orgullo personal y a lo que el cliente dice no es al producto y no al vendedor, el no del cliente es, no he entendido bien es momento de saber que no quedo claro reafirmar la exposición y reintetar el cierre. El vendedor debe saber escuchar en base a su buen juicio cuales son los comentarios que nos llevan al momento de cierre y ejecutarlo de inmediato.