

Aspectos fundamentales de las ventas

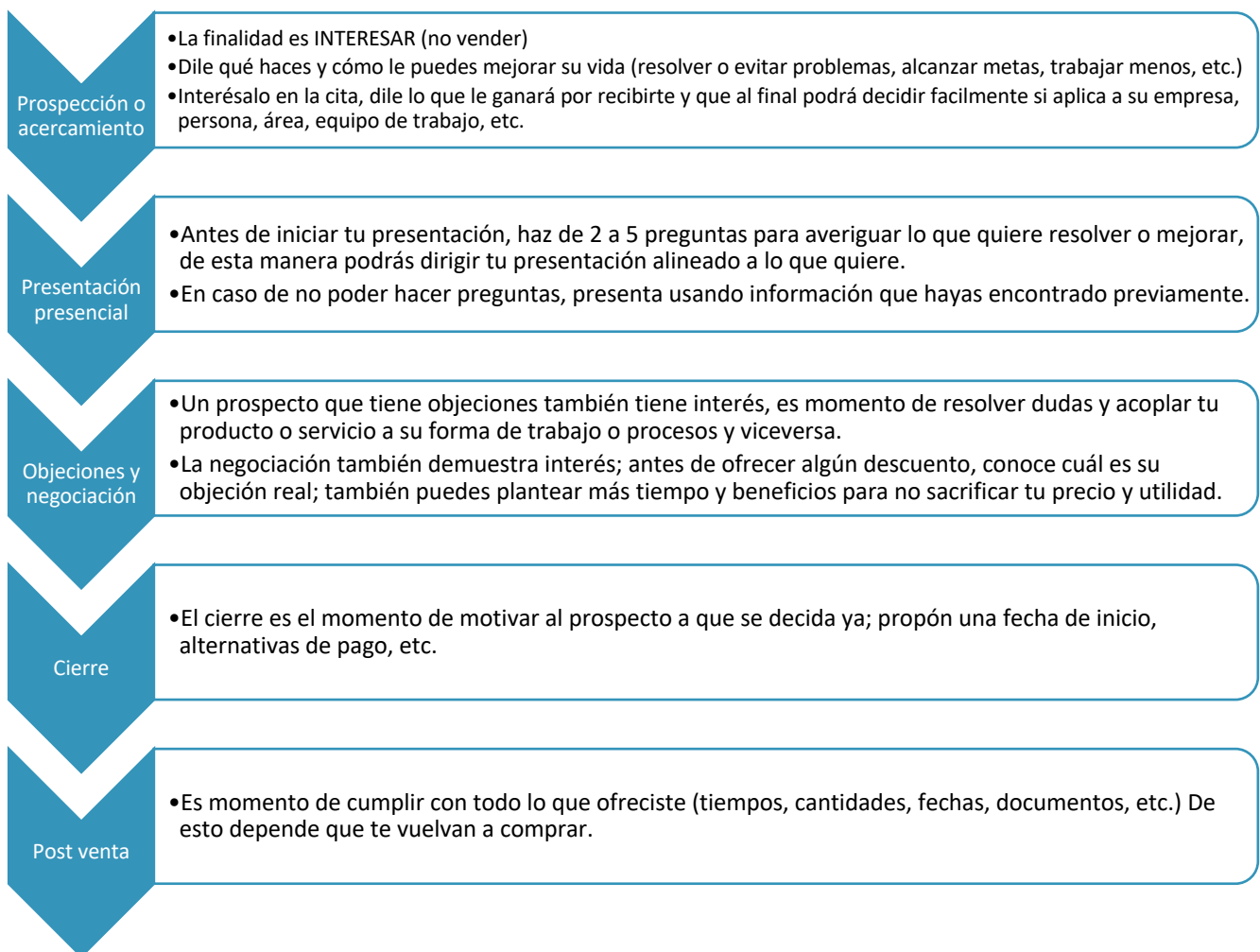
A nadie nos gusta que nos vendan, pero a todos nos encanta comprar

- Vender es mejorarle la vida a la otra persona con tu producto o servicio.
- Si tu producto o servicio mejora por mucho su vida presente o futura, la persona compra más rápido.

Premisas antes de iniciar una venta

1. Conoce tu producto o servicio con suficiente detalle.
2. Conoce cómo funciona, qué hace por la persona y cómo mejora su vida presente o futura.
3. Conoce a tu prospecto; si es una persona, conoce aspectos de su vida (familia, lugar de origen, lugar de residencia, a qué se dedica, etc.) si es una empresa, conoce sus generales (su industria, qué productos o servicios vende, etc.)
 - a. Busca su página web y noticias recientes de la empresa. Te ayudará a generar empatía.

Ciclo general de ventas



Recuerda que las personas son las que compra, así que trátalos como personas.