

LOS 10 MEJORES SECRETOS SOBRE VENTAS

RASGOS EFECTIVOS	CONOCIMIENTO DEL CLIENTE	CONOCIMIENTO DEL PRODUCTO	CLIENTES POTENCIALES	AUTORIDAD	GENERA CONFIANZA	RELACIONES	COMUNICACIÓN	AUTOMOTIVACIÓN	METAS
SÉ ASERTIVO	INVESTIGA	CONFÍA EN TU COMPAÑÍA Y EN TU PRODUCTO	EXAMINA TUS LEADS	SÉ UN EXPERTO	USA TESTIMONIALES	TEN UNA ESCUCHA ACTIVA	SÉ NATURAL, NO ROBÓTICO	VALORA TU TRABAJO	METAS SMART
USA LA INTELIGENCIA EMOCIONAL	VALORA A TUS CLIENTES	SÉ ENTUSIASTA	TEN EN CUENTA TIEMPO VS COSTO DE BUSCAR CLIENTES POTENCIALES	CONOCE A TU COMPETENCIA	SÉ TRANSPARENTE	COMUNÍCATE A MENUDO CON TUS CLIENTES	TEN BUEN HUMOR	RECOMPENSA LOGROS	METAS A LARGO PLAZO
RESUELVE CONFLICTOS	IDENTIFICA SUS NECESIDADES	ENLAZA TU PRODUCTO CON LOS VALORES DEL CONSUMIDOR	DEJA IR A LOS LEADS QUE NO VAN A NINGÚN LADO	CAPACÍTATE CONSTANTEMENTE	SÉ GENUINO	DA RECOMPENSAS	SÉ TÚ MISMO	CÉNTRATE EN EL ÉXITO	METAS A CORTO PLAZO
CIERRA VENTAS	ANTICIPA NECESIDADES FUTURAS		ENFÓCATE EN LEADS POSITIVOS	RESUELVE LOS PROBLEMAS DE LOS CLIENTES	ADOPTA EL PUNTO DE VISTA DE LOS CLIENTES	CONSTRUYE NUEVAS RELACIONES	AGRADECE Y RECOMPENSA	NO PROCRASTINES	SEGUIMIENTO Y MODIFICACIÓN

Descripción

Las ventas son mucho más que solo un intercambio de bienes por dinero. Las ventas implican una relación entre el representante de ventas, el cliente y la empresa. Hay muchos rasgos que los clientes buscan, no solo en los productos, también en los vendedores. Siendo el único vínculo entre el producto y el cliente, es importante desarrollar estos importantes rasgos.