



manchacentro
INNOVA

FICHA Charla:

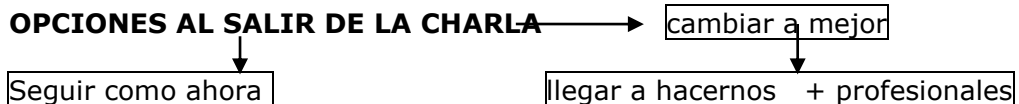
“Vender para Informátics”

(Descubramos y animemos a la persona vendedora que tod@s llevamos dentro)

1. Cada un@ comenta 1 cuestión, duda o sugerencia relacionada con la actividad comercial: ventas, atención a l@s clientes,... Lo que le parezca oportuno y/o le llame la atención del “mundillo” comercial:

.....
.....

2. Hablemos de nuestro futuro, ya que pasaremos allí el resto de nuestras vidas:



3. Para recorrer ese futuro, ES NECESARIO:

- vendernos a nosotr@s mism@s (nuestra marca personal.....)
- vender nuestros servicios/productos.....

Tenemos claro lo que VENDEMOS:

PRODUCTOS(prefabricados de hormigón, Ajos, verduras, coches,...);

SERVICIOS(hospedaje, rutas rurales, cortes de pelo, ...).... o ...“brindamos a las personas oportunidades de relax, diversión, mejorar su empresa,... y que al ser atendidas se sientan mejor tanto consigo mismas como con las demás, al haber satisfecho alguna necesidad con la interacción realizada”...

4. Nuestro perfil como vendedor@s:(1-5)

	1	2	3	4	5
Soy amable					
Pongo atención					
Comunico					
Escucho con interés					
Me gusta lo que hago					
Cumplo compromisos					
Aporto soluciones a l@s client@s					
Ofrezco confianza educadamente (sin sobrepasar la línea divisoria con l@s clientes)					
Me organizo bien lo que voy a hacer					
SONRÍO					
Voy cogiendo disciplina/seguridad en mí y lo que hago					
Voy cogiendo iniciativa e influencia sobre l@s client@s					



Antes de conocer, entrenar y aplicar las técnicas comerciales debemos AUTOMOTIVARNOS A VENDER(NOS) E IR MEJORANDO LAS ANTERIORES CUALIDADES.

5. TÉCNICA UNIVERSAL-sencilla en teoría, que necesita práctica, práctica, ...y más práctica (qué de esto sabéis mucho ¿verdad?): **AIDDA**
A.... debemos captar la ATENCIÓN de las personas que atendemos
I.... después que se INTERESEN por nosotr@s y por lo que hacemos.
D.... les DEMOSTRAREMOS como nuestros servicios satisfarán sus necesidades. Incluso con pruebas, revistas, fotos,...
D.... vamos haciendo crecer el DESEO en la persona por conseguir lo que le ofrecemos para por fin...
A.... Que el cliente pase a la ACCIÓN: decide aceptar lo que le estamos ofreciendo (o no).

6. EL PROCESO PARA APRENDER A VENDER == APRENDER A MEJORAR EN CUALQUIER OTRA COSA QUE PRETENDÁIS CONSEGUIR:
Hacerlo muchas, muchas, muchas,... veces.
Eso sí, con método dirigido y organizado,... hay que crear como un hábito. De esa manera nos saldrá casi sólo, sin pensarlo siquiera.
“Vender y atender bien no es igual que despachar”

7. ¿Dónde podemos fallar?

Cuando los recibimos, atendemos, les indicamos cualquier idea o sugerencia, nos movemos y gesticulamos delante de ell@s, ...
Cómo le ofrecemos un café, si dejamos “cosas” por nuestra zona de trabajo.
Cuando les cobramos, y cómo les despedimos al marcharse, ...

L@S CLIENTES NECESITAN SATISFACCIÓN (que se basa en las expectativas que traen al visitarnos o al visitarles). POR TANTO LO MÁS IMPORTANTE QUE HAY QUE HACER ES:

“ESCUCHAR Y CONOCER SUS EXPECTATIVAS, SIEMPRE SONRIENDO Y ACTUAR HACIA ESA SATISFACCIÓN”.

Cuidando cada detalle de la relación, pues todos cuentan, incluso los más pequeños e insignificantes.



8. PLAN DE ACTUACIÓN PERSONAL e INDIVIDUAL: Nuestra propia manera de interactuar con las demás personas para vender:

Bienvenida.....

Comprenderles.....

.....

Hacerles Sentirse importantes.....

.....

Despedida.....

9. OBJETIVOS A CONSEGUIR A TRAVÉS DE NUESTROS TRABAJOS:

Que nos conozcan, confíen en nosotr@s, se vayan contentos, se acuerden de nosotr@s, nos recomienden y que vuelvan.

De esta manera conseguiremos: Aumentar clientela, nuestros sueldos, los beneficios de la empresa, el trabajo,... También mejoraremos y nos iremos fraguando o mejorando nuestra reputación, ¿verdad? ☺