

Las estrategias de venta también han cambiado

Si las mejores ideas, para crear una empresa, son realmente las nuestras, aquellas que nacen de nuestros valores, y de nuestros talentos,... y la empresa es el vehículo de nuestros sueños,... si hablamos de venta de productos o servicios, deberíamos hablar de saber vendernos a nosotros mismos, ¿no? ¿Te atreves a descubrir cual es tu mayor energía de atracción para vender? Deja de buscar a tu cliente y empieza a atraerle hacia ti.

Hoy En clave positiva tenemos la suerte de contar con una brisa cargada de frescura aportada por Marta García, mentora de La alegre caja (@laalegrecaja). Marta ayuda en especial a emprendedores y personas que están en las primeras fases de creación de su empresa a conectar con sus sueños, y reflejarlos en su negocio como vehículo de los mismos. El secreto del éxito está en descubrir los talentos de cada uno. Marta me envía su aportación en forma de carta:

Estimado Gregorio,

Aprovecho esta oportunidad para agradecerte lo que has aportado a La alegre caja, gracias por tu granito de arena, gracias por formar parte de lo que necesitaba para despegar; la autenticidad de tu persona me hace reflexionar sobre las estrategias de venta, algo de lo que tu sabes bastante, y cualquiera de tus lectores puede apreciar.

Así y tal y como hablamos en nuestros talleres, podemos ver que:

“Si las mejores ideas, para crear una empresa, son realmente las nuestras, aquellas que nacen de nuestros valores, y de nuestros talentos,... y la empresa es el vehículo de nuestros sueños,... si hablamos de venta de productos o servicios, deberíamos hablar de saber vendernos a nosotros mismos, ¿no?”

Recuerdo cuando pensaba en cambiar de trabajo y alguien me pedía trabajar de comercial y yo miraba de forma despavorida mientras pensaba: “no sirvo para vender” ”no puedo vender cualquier cosa”. Sin embargo hoy me doy cuenta que cada uno de nosotros nos vendemos cada día, a toda persona con la que nos relacionamos, a nuestra pareja, a nuestros hijos, a nuestros amigos,... cuando pensamos la ropa que nos ponemos, cuando nos peinamos, al escoger la postura que adoptamos o la forma de expresarnos, nos vendemos a nuestro jefe,... y por extensión a nuestros clientes. Y viéndolo así todo es más sencillo de lo que nos han contado, ¿verdad?

Por tanto para trabajar las estrategias de venta, volveremos ha hablar de la energía que nos atrae a las personas, a mayor sea tu poder de atracción, tu

modo de vibración con respecto a otras personas, más fácil es que tu cliente se sienta atraído por tus productos o servicios, o lo que es lo mismo por ti, por todo lo que tú le ofreces, por todo aquello que eres capaz de aportar a su bienestar.

Cada día más y más personas hablan de que la forma de venta ha cambiado:

“Nos encanta comprar, pero no nos gustan que nos vendan”

Si quieres, puedes intentar este ejercicio; nosotros lo utilizamos en PNL (programación neurolingüística).

-Imagina,... cierra los ojos,... y piensa en algo que realmente te guste,... piensa en un objeto que te guste mucho,...
intenta pensar que tiene en común la mayoría de los productos que has comprado últimamente,...
seguro que si te detienes a mirarlos tienen aspectos comunes entre ellos,...
Ahora reflexiona un poco más, y detente un poco más a pensar en esos objetos, ... intenta escribir en qué se parecen a ti.
Los productos y los servicios que compramos nos dan mucha información sobre nuestras carencias y necesidades.

Hoy en día vivimos en un momento de abundancia, con multitud de marcas y productos,... diferenciarse es una misión casi imposible,... pero si nos miramos a nosotros mismos y encontramos nuestra verdadera esencia, la competitividad se vería disuelta por nuestra “magia”, por nuestra energía en estado puro.
Steve Jobs era un amante de las cosas bellas y sencillas, tal y como eran sus productos, especiales y únicos como él.

Y tú, ¿Te atreves a descubrir cual es tu mayor energía de atracción para vender? Deja de buscar a tu cliente y empieza a atraerle hacia ti.

Un abrazo
Marta

En clave positiva: gregoriodelgado.com @GregorioDelgado
