

JOKIN FERNÁNDEZ MORAZA

VENDER ES DIVERTIDO

Mejora tus habilidades comerciales y diviértete vendiendo

UNA HOJA DE RUTA PARA MEJORAR TUS HABILIDADES
COMERCIALES



“El cambio es inevitable. El crecimiento es opcional”. – John C. Maxwell

Manifiesto



VENDER ES UN ARTE DONDE AYUDAS A TU
CLIENTE A CONSEGUIR SUS **OBJETIVOS.**

SONRIE ES LA MEJOR FORMA DE TRANSMITIR
CONFIANZA Y SER CAPAZ DE LLEGAR A LA PERSONA.

TU CLIENTE QUIERE **SOLUCIONA**
SOLUCIONES,

DISFRUTA DEL PROCESO DE VENTA!!!

ESTAS AYUDANDO A UNA PERSONA A CONSEGUIR SUS OBJETIVOS.

SE BUENA BUSCA UNA RELACIÓN A LARGO
PLAZO, ALQUIEN QUE CONFIE

PERSONA EN TI Y SEPA QUE RESPONDES.

VENDER ES DIVERTIDO!

WWW.ELCAVI.COM

“Emplea mucho tiempo en hablar con los clientes cara a cara. Te sorprenderá saber cuántas compañías no escuchan a sus clientes”- Ross Perot

INTRODUCCION:

Hola, mi nombre es Jokin Fernández y te presento el proyecto **ELCAVI**. Es una palabra que representa **EL CAMINO DEL VIAJANTE**, una metáfora del camino del comercial (también llamado viajante) y de todo ese aprendizaje que hay que acumular para poder vender más.

Pero empecemos por el principio. ¿Cómo nace este proyecto? Hace ya tiempo que tanto como comercial, como cliente final, percibo que algo falla en la venta.

- ¿Cuántas veces recibes una mala contestación de un camarero?
- ¿Sientes nervios a la hora de vender?
- ¿Te has parado a pensar en tu última compra de alto poder adquisitivo (coche, casa...)?
- ¿Cuál fue la razón de esa compra? Piénsalo bien.

Me apostaría a que quien te vendió estos productos eran excelentes comerciales. La mente piensa que hemos comprado un producto y se justifica en que era el producto con las mejores características, que la decisión tomada ha sido la adecuada desde un punto de vista técnico, pero realmente, hemos depositado y “pagado” por la confianza en una persona. La venta ha sido completamente emocional, aunque no te hayas dado ni cuenta. ¿Hubieras comprado el mismo producto o hubieras tomado la misma decisión si el comercial hubiera sido otro?

Parece sencillo pensar que hay que cuidar al cliente, que es el quien mantiene la empresa a flote, que no hay empresa sin cliente satisfecho. Aun así, muchas veces se nos olvida.

Todos los errores que cometemos a la hora de vender son aprendizajes, solo eso. No crucifiquemos al comercial que no sabe vender o que no es amable con sus clientes. Nos enseñan muchas cosas en el colegio y en la Universidad (la geografía española, matemáticas, Contabilidad...). ¿Pero quién nos enseña a vender?

Con este pequeño e-book quiero daros **3 pautas** que estoy convencido os aportaran para mejorar vuestras habilidades comerciales. ¿Preparado? Allá vamos!!

P.D.: Te animo a que lo imprimas y puedas escribir en él.

1. ¿Qué ES VENDER PARA TI?:

Te animo a que te pares un minuto a pensar que te viene a la mente cuando escuchas la palabra VENDER. Sé sincero contigo mismo y anótalo en estas líneas:

Reflexiona sobre quien te ha enseñado a vender, experiencias como vendedor y si hay alguna creencia que te esté limitando.

Quizás te haya venido a la mente el típico **charlatán** cuya forma de vender es contarle a todos los clientes lo mismo, ese rollo completamente mecanizado y el cual lo recita de una forma perfecta y a toda carrerilla. ¿Es eso para ti la venta?



Lo pongo en mayúsculas:

- VENDER NO ES ENGAÑAR.
- VENDER NO ES SER PESADO.

La venta va mucho más allá de “**obligar**” al cliente a comprar nuestro producto/servicio. La venta es una consecuencia de hacer muchas cosas bien.

Pero sigamos indagando en que es vender para ti.

Lee estas 2 frases y escribe cómo te sientes:

Vamos a la calle a vender:

Vamos a la calle a hablar con la gente y ver si les podemos ayudar en algo:

Probablemente, pensarás que hay una gran diferencia entre estas dos frases, que no son comparables. **Te doy la razón!** Pero ahí va mi pregunta:

- ¿Estás seguro que nunca has vendido?
- ¿Estás seguro que no sabes vender?

Si la respuesta a ambas preguntas es **NO**, te animaría a responder a esta pregunta.

¿Alguna vez has hecho una entrevista de trabajo? Sin darte cuenta, estabas vendiendo tus servicios a otra empresa. Curioso! Si ese día alguien te hubiera dicho:

- ***Vete a esa empresa a VENDER tus habilidades!***

¿Hubieras ido de la misma manera?

¿Y si pudieras ver la venta como una forma de ayuda? ¿Te daría tanta pereza salir a vender?

2. MARCATE UN OBJETIVO QUE QUIERAS CUMPLIR:

Tras haber reflexionado sobre “que es vender” para ti, te reto a que te marques **un objetivo que quieras conseguir en relación al mundo de la venta, que te motive y que estés convencido te pueda ayudar a mejorar tus habilidades comerciales.** Es muy importante que tengas respuesta a todas las preguntas posteriores. De lo contrario, no será un objetivo potente. Olvida tus miedos y pon un objetivo que te motive.

Escribe tu OBJETIVO:

Para que este objetivo sea válido, debe responder a las siguientes preguntas:

¿Qué quieres lograr exactamente?:

¿Cómo sabrás que lo has conseguido?:

¿Depende completamente de ti?:

Del 1 al 10, ¿Cuánto te motiva conseguir este objetivo?

Y lo más importante, ponle fecha. ¿Cuándo quieres conseguir tu objetivo?:

Por último, y tras haber definido que quieres conseguir que te ayude a mejorar tu capacidad de vender, quiero que seas sincero y respondas a esta pregunta:

¿Para qué quieres conseguir este objetivo?:

No me respondas **POR QUE** quieres conseguir este objetivo. Te estoy preguntando **PARA QUE**. Reflexiona sobre la diferencia entre ambas preguntas.

Échale una ojeada al objetivo que te has marcado. ¿Cumple los requisitos? Si no es así, hay alguna limitación o impedimento que te estás poniendo. **Obsérvalo y se sincero contigo mismo**. Recuerda que es solo un juego, nada más que eso.

3. PONLO EN PRÁCTICA:

Vuelve a observar el objetivo marcado y la fecha en el cual quieres cumplir ese objetivo. Vamos ahora con las opciones y con el plan de acción que te ayudará a conseguirlo y a tirar barreras.

Vender es saber relacionarse con las personas y ser buena gente para poder ayudar a tu cliente. Me chirria cuando oigo un “comercial” que dice:

- ***Menuda la que le he “colado” a mi cliente!!***

La venta agresiva nada tiene que ver con un buen proceso de venta. Quizás puedas engañarle una vez, pero en cuanto se entere (y se enterará) se acabó la venta y tu reputación como comercial. **Recordar que si a tu cliente le va bien, a ti también te irá bien. Por ello, esfuérsate al máximo por ayudarlo.**

Ahí va mi pregunta en referencia a tu objetivo. ¿Qué opciones se te ocurren que te acerquen al objetivo marcado? ¿Qué podrías hacer para llegar a tu objetivo? **Haz una lista y recuerda que no tienes por qué cumplirlas, son solo opciones:**

Y por último, vamos con ese pequeño compromiso que tienes que hacerte a ti mismo. Vuelve a observar el objetivo marcado. ¿Te motiva? Todavía estás a tiempo de cambiarlo y repetir el proceso.

Si el objetivo escrito te motiva, vamos allá con el plan de acción!!. ¿Qué te comprometes a hacer para acercarte a tu objetivo? Solo 2-3 acciones, algo que sepas te acerca a ese objetivo ansiado:

Ponles fecha.

4. ¿Y AHORA QUE?:

Espero que este pequeño ebook te haga ver de forma diferente la venta y que te haya hecho reflexionar sobre que es vender para ti.

El reto de ELCAVI es grande!! Queremos luchar contra todas esas creencias que tenemos que la venta es algo malo, que vender es engañar...

Estamos convencidos que lo lograremos y que podremos ayudaros a VENDER MAS y MEJOR, desde la sinceridad y la confianza que da el vender, ayudando a nuestros clientes a conseguir sus objetivos.