

Cómo Negociar a Través del Proceso de Ventas



En Black Swan, cuestionamos toda la idea del proceso de ventas en general. ¿Por qué trazar un plan de ocho meses cuando podrías cerrar hoy y obtener dinero mañana?

Sin embargo, es probable que de vez en cuando tengas que pasar por algunos de los típicos obstáculos de ventas.

Para aumentar las posibilidades de obtener los resultados que buscas, aquí tienes **algunos consejos a tener en cuenta** si te encuentras avanzando en el proceso.

Paso 1

Calificar al Prospecto

Inicia esta fase con una Auditoría de Acusación™ identificando y abordando los posibles aspectos negativos que probablemente tenga la otra parte.

Estoy seguro de que has hablado con muchos vendedores que lucían igual que yo, y lo último que quieres es que te haga perder el tiempo.



Utiliza una Auditoría de Acusación

para disipar las percepciones negativas que puedan existir en su mente.

Paso 2

Presentación al Cliente Potencial

El objetivo de tu presentación es lograr que el cliente realmente te presente. Así que haz preguntas de Prueba de Vida™, preguntas que comienzan con por qué.

Tienes muchos recursos a tu disposición, ¿por qué nosotros? Hay muchas cosas que podrías estar haciendo con tu tiempo, ¿por qué querías asegurarte de hablar con nuestro equipo?



Las respuestas a estas preguntas te permitirán saber si necesitas perder más tiempo con esta persona.

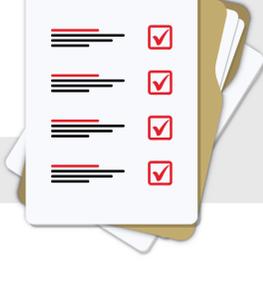
Si exponen las razones por las que eres valioso, estás un

80 por ciento

encaminado a una venta.

No expliques

Deja que la otra parte te diga por qué eres valioso.



Paso 3

Superar cualquier objeción



Idealmente, ya habrás desarmado las percepciones negativas que trajeron consigo usando una Auditoría de Acusaciones. Eso no significa que no surjan objeciones durante tu interacción.

Utiliza Etiquetas de Preguntas™ para profundizar en la motivación detrás de su objeción actual o dirigir su proceso de pensamiento para identificar su visión general.

Parece que tienes una visión de cómo quieres que esto se desarrolle. Parece que hay cosas que están en tu mente que necesitan ser abordadas antes de seguir adelante.

Sé vocal sobre la perspectiva de la contraparte.

Utiliza Etiquetas de Preguntas para identificar lo que no dicho.



Paso 4

Cerrar el prospecto

Si has hecho un buen trabajo con la Empatía Táctica™ (ET™), el cliente se va a cerrar por sí mismo. Usando un Resumen, podrías decir algo como:



Quieres resolver este problema porque tu línea de fondo se ve afectada de una manera terrible por estas diversas razones, y no puedes permitir que esto continúe porque el negocio no va a hundirse bajo tu supervisión.

Si obtienes un **"Eso es correcto"**, el trato se cierra en ese momento. No dejes que tu ciclo de ventas promedio te detenga de cerrar.



Obtener un "Eso es correcto"

Cuando las personas quieren hacer un trato, no necesitan más convencimiento.

Paso 5

Hacer seguimiento con el prospecto

Si estás cerrando el trato, deberías ser la persona que les haga seguimiento, y deberías informarles cómo será la implementación. La mejor manera de mantener la confianza de alguien es protegerlo de sorpresas desagradables. Hay un valor tremendo en que el vendedor sirva como el recurso definitivo para el cliente.

¿Y si no has cerrado? Usa preguntas orientadas al no cuando incites al cliente la próxima vez.

¿Sería una pérdida de tiempo volver a abordar lo que hablamos la última vez?

¿Es ridículo que volvamos a reunirnos para terminar nuestra conversación anterior?

Cuando pueden responder preguntas con un simple no, se sienten protegidos, lo que los hace más dispuestos a confiar en la otra parte.



Sé útil, protégelos de las sorpresas.

Hazle saber a tu contraparte qué es lo siguiente.

¡Es hora de cerrar más tratos!



La otra parte no está realmente comprando un producto o un servicio, están comprando cómo los hiciste sentir.

Cuanto más sientan que comprendes de dónde vienen y lo entiendes, más probabilidades tendrán de asignar un presupuesto diseñado para hacer negocios contigo.

Así que usa la Empatía Táctica desde el principio, y haz que llueva.

¿Listo para llevar tus resultados de ventas al siguiente nivel?

Consulta nuestros cursos de capacitación

y continúa perfeccionando tus habilidades de negociación.