



Quan el vent del mercat no és gens favorable, és quan més HEM D'acostar-NOS als clients.

En general, els venedors veiem als clients com els que ens solucionen els nostres problemes (de xifra de vendes), i això fa que els clients es distanciïn de nosaltres. (Efecte acció vs reacció).

La relació entre venedor i client, ha d' estar basada en un profund coneixement del client i les seves necessitats, en l'àmbit dels beneficis que satisfan els productes i / o serveis que facilita la nostra empresa.

Vendre sense aquest coneixement, fa que la venda sigui frustrant, ja que una bona part de les visites, no culminen amb la venda. Però per contra, el client ha sofert la pressió i això desgasta la relació entre L'un i L'altre. Per altra banda, a més negatives del client, més frustració del venedor, més temps perdut i més despesa. Realment tot és negatiu, i tot plegat, per no HAVER FET res per conèixer al client en profunditat.



Ara tots lluitem per sortir d' una situació més que complexa i això fa que els clients, igual que nosaltres, estiguin obligats a innovar, A desenvolupar nous projectes i en definitiva, A esforçar-se; si ara acompanyem al nostre client en aquest trànsit, ens estem assegurant un futur, estem incorporant coneixement i experiència, i el més important, l'estem transferint a la nostra organització, per millorar.

El venedor que aplica la venda per coneixement incrementa la seva productivitat El doble (pot passar del 15 o 20% al 30 o 40%). Vendre per coneixement només ENS reporta beneficis: increment A LES vendes, allibera temps per fer MÉS visites, millora l'autoestima del venedor, EL client ESTÀ més satisfet ja que no perd EL temps, etc.

En moments difícils són els clients fidels els que ens poden donar un bon cop de mà, per ensortir-nos – AQUI ET SUGGEREIXO: “PER ASSOLIR ELS NOSTRES OBJECTIUS DE VENDES” o “PER SUPERAR LA CAIGUDA DE LES VENDES”.

Vols que parlem de com pots vendre per coneixement?

Per a consultes i ampliació d'informació, contactar amb:

imantona@sellingconsult.com

isidre@sellingconsult.com

sprat@sellingconsult.com

EXCEL·LÈNCIA EN VENDES = EFICÀCIA + EFICIÈNCIA

*Si desitjés modificar, donar de baixa les teves dades o rebre el butlletí informatiu en una altra adreça, et preguem que enviïs un missatge a: mailing@sellingconsult.com

Aquest comunicat ha estat enviat per Selling Consult S.L. NIF: B-64715246, Domicili Fiscal: Via Augusta 134, 4º 1ª • 08006 Barcelona

T. +(34) 932 417 998 • F. +(34) 932 418 097 www.sellingconsult.com