

10 consejos para ser un buen vendedor

Fuente: gestion.org

Un vendedor es un profesional que se dedica a las ventas, es cualquier persona que realiza habitualmente esta función ya se encuentre en la tienda, realice la actividad puerta a puerta o por medios a distancia (teléfono o Internet). El principal objetivo de este puesto es conseguir ventas, por lo que un buen vendedor debe conseguir ventas pero conseguir clientes habituales que no sólo compren una vez.

Un **buen vendedor** no sólo debe tener las competencias necesarias para desarrollar el puesto adecuadamente sin dificultades sino que también debe conocer algunas técnicas y trucos para alcanzar más y mejores ventas, técnicas que serán distintas según la empresa y el producto o servicio en que trabajen:

1. **Buena presencia.** Una buena presencia da buena imagen, y si los productos entran por los ojos también los vendedores deben dar una imagen adecuada. Un vendedor descuidado o desaliñado da mala imagen a la empresa y al producto.
2. **Conocer el producto.** El vendedor debe conocer el producto con todas sus características y ventajas, además de tener en cuenta sus desventajas, el precio y todo lo necesario para presentárselo al cliente. No debe haber ninguna pregunta que le surja al cliente que no conozca un vendedor, ya que esto puede dar lugar a una imagen de desinterés por parte del vendedor.
3. **La técnica de las pocas unidades.** Si se muestran pocas unidades de un producto o se muestra una imagen de exclusividad, el comprador se puede ver tentado a comprarlo por el impulso inicial de no quedarse sin él.
4. **Técnica de la comparación.** En ocasiones, sobre todo en el puerta a puerta, se puede mostrar al cliente que su vecino o amigo lo tiene, por lo que si algún conocido de la persona ha comprado ese producto el mostrárselo a esa persona puede dar lugar a la compra. "Si él lo tiene, ¿por qué no voy a tenerlo yo?".
5. **Técnica del listón bajo.** Se debe mostrar al cliente buenas características del producto, pero no todas, de manera que el cliente no tenga el listón demasiado alto y se decepciones, sino al contrario, que se sorprenda y quiera volver a comprarlo.
6. **No mentir, maquillar los defectos.** Los defectos no se deben comentar, pero si el cliente pregunta se debe comentar esos defectos desde un punto de vista positivo. Ejemplo "-¿el servicio de soporte técnico no es gratuito?- dispone de un servicio de atención al cliente todos los días las 24 horas en un 902".

7. **Buen humor y positividad.** Va a haber días en que se obtengan muchas ventas y días en que no se obtenga nada, por lo que hay que saber tomárselo de forma positiva y saber esperar a los buenos momentos.
8. **Amabilidad y profesionalidad.** El vendedor debe ser cordial, amable, respetuoso. No debe imponer sus criterios descaradamente, sino que se le deben ofrecer las opciones con las que se cuentan de manera que sea el cliente el que se interese por el producto. Si a un cliente no le interesa algo hay que respetarlo y ofrecerle otras alternativas que sí puedan ser de su interés.
9. **Probar y utilizar lo que funciona.** Se pueden probar nuevas estrategias de venta, nuevas actitudes, nuevas cosas, observando los resultados y repitiendo lo que funciona. Para distintos productos suelen acabar funcionando distintas técnicas.
10. **Preocupación por la empresa.** La remuneración de los vendedores es lo que más les interesa a muchos, remuneración que en muchos casos puede depender de sus ventas, pero también es importante que el vendedor se preocupe por las necesidades de la empresa observando el papel que tiene dentro de la empresa con el objetivo de dar lo máximo de sí, no sólo ante los clientes sino también ante los superiores.

Un **buen vendedor** debe tener muchas competencias interesantes, según las necesidades de la gente, pero debe tener buen don de gentes, tolerancia al estrés, flexibilidad, atención al cliente. Cada empresa y cada producto va a necesitar de sus competencias concretas, por lo que un buen vendedor de un producto no tiene por qué serlo de otro, aunque existen vendedores capaces de vender lo que se propongan, y esto es lo que muchas empresas buscan.