

Los 7 secretos infalibles del arte de vender con servicio

Si tus clientes no son seducidos por vos como vendedor, y por tu actitud de servicio, buscarán a alguien más que se lo brinde.

Hollywood, a través de películas como el Lobo de Wall Street, nos ha mostrado las ventas como la **profesión de la manipulación**, las mentiras y la presión. Y tal vez algunas de estas técnicas funcionaron hace tiempo.

Pero en esta era de la información, los consumidores ya no toleran técnicas que los hagan sentir incómodos.

Hoy hablamos del **arte de vender con servicio** y de 7 técnicas enmarcadas en la frase: **“Hoy en día, para vender bien hay que dejar de vender.”**

1. Cambiá tu definición mental de lo que es “vender”

Si seguís pensando que la venta consiste en quitarle algo a alguien vas a tener una carrera muy difícil como vendedor y emprendedor.

Date cuenta que vender no es nada más que agregar valor a la vida de alguien, mejorar algo de su vida con tu producto o servicio. Y al final -si lo hacés bien- la venta puede ser la expresión de esa fidelidad.

2. Agregá valor primero.

¿Qué pasaría si llegás a un bar, ves a alguien que te atrae, te acercás y le pedís de inmediato que se case con vos? Probablemente se asuste y no logres tu objetivo. Eso es exactamente lo que muchos vendedores hacen hoy en día. No seducen a sus clientes y van directo a proponer la venta.

Agregar valor es incluso más importante que persuadir, porque es el camino directo a generar confianza y ganarte el derecho a pedir a tu cliente parte de su dinero.

3. No persigas, seducí.

¿Telemarketing no solicitado? ¿Correos "basura" a listados genéricos? Nunca. Hoy incluso con bajos presupuestos, se puede usar el poder del internet para seducir a los clientes en vez de perseguirlos.

¿Cómo? Es muy simple: posicionate como un experto en tu mercado agregando valor de forma gratuita, ayudando primero a la gente que querés servir y después ofreciendo incrementar tu ayuda por un determinado precio.

Es 100 veces más fácil vender cuando es el cliente quien recurre a vos.

4. Prometé más y entregá aún más.

Mucha gente dice *“Prometé menos y entregá más”*, pero el mercado actual necesita que prometas más y que entregues mucho más todavía.

La internet ha vuelto muy demandantes a los consumidores, les ha permitido recibir mucho más por su dinero y eso ha hecho más difícil la vida del emprendedor promedio. Los grandes

emprendedores saben que agregar valor y exceder las expectativas son la clave para crear vínculos emocionales que traigan negocios a largo plazo y no sólo transacciones esporádicas.

5. Inspirá, no cierres.

Mucha gente se pregunta: “¿cómo puedo cerrar más ventas?”: en el arte de vender con servicio, esa es una pregunta incorrecta.

No tenemos que pensar en cerrar una venta, sino en abrir una relación y en inspirar a la gente a tomar acción y comprometerse con tu producto o servicio para mejorar su vida.

Enfocate en que tu energía inspire a la gente, en que tu oferta sea irresistible y los cierres de ventas se volverán más sencillos.

6. Nutrí la relación.

No hay nada peor para un cliente que aquel vendedor que te vende y desaparece. Una, porque está rompiendo la confianza obtenida y dos porque se está perdiendo de la mejor fuente de ingresos de todo vendedor: las personas que ya le compraron.

Tu objetivo es nutrir la relación antes, durante y después de la venta. Con esto te asegurarás generar una cartera de clientes fieles, que te compren más y lo mejor: que te proporcionen referidos.

7. Brindá un ciclo permanente de valor.

En el arte de vender con servicio hay una frase máxima: “el cliente no compra cuando vos estás listo para vender... El cliente compra cuando está listo para comprar y es tu responsabilidad mantenerte presente en su vida”.

Lo importante como vendedor es diseñar vínculos emocionales con tus clientes, para que cuando piensen en tu producto o servicio piensen en vos y recurran a vos porque te consideran la autoridad en el tema.

En la era de la información si tus clientes no están “enamorado” de tu producto o servicio, de tu empresa y de vos como vendedor, buscarán a alguien más que sí logre ese efecto. Por eso es tan importante aprender el arte de vender con servicio.

Fuente: *entrepreneur.com*