

Ventas Directas: Tenemos que estar bien preparado en todos los sentidos intelectual, físico, moral y con mucho entusiasmo para iniciar nuestras ventas, ya sea por las calles (puerta a puerta), centros comerciales, entre otras..... Así mismo debemos de estar seguro que la venta se va a concretar, se va a realizar, se va a efectuar,. Es de hacer notar que no podemos mentir en las ventas, decir cosas que no se ajuste a la realidad, ya, que esto sale a reducir en el futuro y vas a perder más de lo que ganaste (se pierden clientes).

También al realizar las ventas, debemos de conocer muy bien nuestra mercancía y tener un lenguaje simple que se entienda, que el cliente se contagie del vendedor y comprenda que la mercancía la necesita (ofrézcale su amistad sin que él, se de cuenta) , cuando ya tenga la venta lista . Cierre y salga de ahí con mucha cortesía; si el producto que vendió es renovable, hágale un seguimiento adecuado en llamadas telefónicas y visitas.

Ventas Recomendadas; Este tipo de ventas es más fácil, la persona necesita el producto o mercancía primero que tiene que hacer es llegar al sitio donde se encuentre la persona, no lo vallas a llamar por teléfono, ya que las personas aunque necesita el producto le tiene fobia a los VENDEDORES, es preferible visitarlas, mostrar el producto y explicar el contenido y sácale otro contacto y así sucesivamente lo vas haciendo.

RECOMENDACIONES PARA TENER UNA BUENA VENTA

- Sentirse orgulloso de lo que estas haciendo
- Tener un lenguaje simple, que se entienda
- Estar bien vestido
- Tener conocimiento sobre el producto
- Ser honrado (no mentir, ni abusar en el precio)
- Brindarle confianza al cliente
- Llamar el cliente por su apellido
- No te metas en conversaciones extrañas
- Entrégale al cliente tu tarjeta de presentación
- Debes de tener: Perseverancia, Constancia, Esfuerzo, Ser positivo siempre, Poner acción en tu trabajo, no desmaye nunca,.....
- Tenerle amor a la gente, ayudarla en todo lo que se pueda
- No te quejes
- Piense siempre que hoy, voy a vender y que mañana tengo 3 ventas hechas, hágalo como ejercicio diario, y veraz que eso viene porque tu mente ATRAE
- No tengas miedo a la palabra NO, cuando te hallas sucedido varias veces, te aseguro que viene el SI
- No discuta con nadie
- Saludes a todas las personas, SONRIA
- Siempre andes contento y alegre, porque eso es la vitamina de tu SALUD
- No te aflijas, si no vendes hoy, mañana lo hará bien siempre por delante, pon la ACCIÓN Y LA ASTUCIAS en tus herramientas para vender
- Vendo para servir
- Prepárate todos los día y realice lecturas, busca buenos libros
- Darle gracias a DIOS, en todo lo que tú emprendas.

PUNTOS IMPORTANTES

EL VENDEDOR, es una persona astuta, y necesita de ciertos puntos muy importantes, para que tenga una venta eficaz.

- Buena presentación personal, bien vestido, zapatos limpios
- Uñas limpias y cortas
- Tu corte de pelo, bién arreglado

- Use lo normal tú fragancia
- Lleve siempre dos (2) lapiceros ó bolígrafos
- Utilice tarjetas de presentación
- Lleve consigo carpetas de presentación, maletín ó portafolios, todo bien limpio
- Recuerde que debes de estar bien ORGANIZADO

RESUMEN

Recuerde que la energía y el entusiasmo son las claves para mejorar la PRODUCTIVIDAD, hay que poner la acción, estar buscando clientes estas combinaciones dan como resultado VENTAS y luego si realizamos matemáticamente la formula de

$$\begin{array}{l} \text{CLIENTES} + \text{VENTAS} = \text{DINERO} \\ \text{Y} \quad \text{DINERO} + \text{SALUD} = \text{PROSPERIDAD} \end{array}$$

Y por último recuerde estas plegarias

*** ¡Sr. preséntame uno, en el día de hoy que compre lo que yo venda, para la honra y gloria de Dios y beneficio para mi familia y todos aquellos que me rodean. Deposito en tus benditas manos el éxito y la prosperidad de este negocio!

*** Y cuando salgas de tu casa a trabajar diga esto: Dios, salgo ahora a hacer visitas y soy un hombre nuevo. Lo haré mejor con tu ayuda. Hazlo con FE y veras los resultados.

NOS VEREMOS EN LA CIMA

MI DIRECCIÓN ELECTRONICO ES oswaldogeo@hotmail.com Para cualquier consulta

FUENTE: Oswaldo E. Gutiérrez B.