

Reflexiones sobre ventas

- “El que más sabe es el que sabe quién sabe”.
- **“Vender no es fácil”.**
- “La venta, sea en el sector que sea, no es más que saber relacionarse con las personas”.
- **“Solo el vendedor con talento innato garantizará el cumplimiento futuro de las cuotas”.**
- “Nunca asciendas a Director Comercial al vendedor más exitoso simplemente por ese éxito”.
- **“No pienses en lo que vendes sino en lo que necesita el cliente para mejorar”.**
- “Si tu producto es malo o no aporta nada a los potenciales compradores, cámbiate de trabajo. Si no, terminarás engañando”.
- **“El producto no es lo que se ve sino lo que representa, y comprende aspectos tangibles e intangibles”.**
- “Planifica siempre cada llamada antes de hacerla”.
- **“Escuchar es más importante que hablar”.**
- “Acuérdate que primero está el beneficio de nuestra empresa (subsistir), luego el cliente (ventas futuras) y después nosotros. Pero el beneficio no implica la deslealtad ni con los clientes ni con nuestra empresa (ni, incluso, con nosotros mismos)”.
- **“Canaliza cada llamada a conseguir la entrevista personal”.**
- “Es mejor precipitarse pidiendo el pedido que no atreverse a hacerlo”.
- **“Nunca pongas un familiar o amigo como tu vendedor”.**
- “El CRM no debería ser una herramienta de control sino un medio para vender más”.
- **“Los vendedores no son amigos del Responsable comercial. Son los encargados de cumplir la cuota y deben ser gestionados por resultados”.**