

EL VENDEDOR

¿Que es ser un buen vendedor?

Aquel que dispone de los mejores y más agresivos cierres o aquel que respeta y fideliza a sus clientes?

Pues ni uno ni otro, ya que no existe un consenso sobre que cualidades son las más idóneas para ser el mejor vendedor y dependiendo del sector uno u otro será mejor o peor.

Sin embargo si hacemos una lista con las habilidades o cualidades que distinguen a los verdaderos profesionales de la venta, podemos distinguir 17 características:

1º.-Fuerte y saludable autoestima:

El mayor daño que soportan los vendedores es el de su autoestima ya que cualquier "no" se transforma en una patada a su ego.

Tener una buena autoestima significará tener un buen escudo para estos ataques.

2º.-**Positivos y optimistas:** Un vendedor pesimista, ante dos personas que le digan "no", se derrumbará y tratará de dejar la venta para otro día.

Un vendedor optimista entenderá que detrás de cada "no" hay un "si" más cerca.

3º.-Buena Presencia y Formas:

Los buenos vendedores saben que no existe una segunda oportunidad para causar una buena impresión. Cuidan mucho su apariencia.

4º.-**Se comportan como profesionales:** Una cosas es ser un buen vendedor y otra un buen feriante. Los primeros adaptan sus formas y objetivos al contexto y los segundos al revés.

5º.-**Conocen su producto:** Lo prueba, lo revisa, se interesa por su duración, utilidad, problemas y entiende como se le puede sacar el máximo partido. Estudia su producto.

6º.-**Constantemente mejoran su técnica:** Como en cualquier trabajo el vendedor es un apasionado de lo que hace y constantemente intenta mejorar su desempeño.

7º.-**Orientados en los resultados:** La venta es su entretenimiento pero lo que de verdad le gusta a los buenos vendedores es conseguir sus objetivos. Adoran conseguir sus objetivos.

8º.-**Ambiciosos:** Sana ambición por ganar bien.

9º.-**Excelentes comunicadores:** Conocen el juego de la venta y disfrutan comunicando sus ideas.

10º.-**Proactivos:** Entienden que para conseguir sus objetivos siempre hay que dar un paso más y se disponen a ello.

11º.-**Capacidad de trabajo en equipo:** Cuatro ojos siempre ven más que dos y por ello le sacan todo el provecho a esta situación. Se adaptan y mejoran al equipo.

12º.-**Empatía:** Saben que, para conseguir sus objetivos, deben resolver las necesidades de sus clientes y por ello lo primero que hacen es entender que es lo que sus clientes necesitan de verdad.

13°.-Resolutivos: Los problemas de sus clientes son sus problemas, los reconocen y los resuelven lo antes posible.

14°.-Tenaz: No conocen los pasos necesarios para conseguir sus objetivos pero si conocen los pasos que tienen que dar y no cesan en su camino.

15°.-Sentido Humor: Ni cuentan chistes a todas horas ni se ríen por cualquier cosa, pero, entienden, que una sonrisa, vende más que mil palabras.

16°.-Capaz de fijarse metas: Solo hay un juez ante el que no pueden demostrar su inocencia, ante ellos mismos. Fijan y pelean por sus propias y ambiciosas metas.

17°.-Organizados: Registran y revisan todos y cada uno de los pasos que dan. Tienen control sobre el camino para conseguir los resultados.

Todas y cada una importante, pero si hay algo que, de verdad, caracteriza a los mejores vendedores es algo que explicaba Jokovich, acerca de Rafael Nadal, en una entrevista:

"La clave está en que él se olvida del resultado y juega cada punto". Su objetivo es jugar todos los puntos a full. Remonta y vence porque cree mucho y tiene una gran confianza en sí mismo".