



## **ASPECTOS CLAVE QUE DISTINGUEN A LOS MEJORES VENEDORES**

1. Son apasionados y entusiastas. Estas características se transmiten a todo el equipo de ventas. Si el líder es negativo, todos perderán los ánimos. ¿Cómo mantienen los líderes su actitud realista y positiva? Para empezar, son lectores voraces; leen todo lo escrito sobre su gremio y sector. Buscan consejeros sabios y experimentados que les ayuden a alcanzar sus objetivos, y alientan a los representantes de ventas bajo su mando a hacer lo mismo.
2. Reclutan a grandes vendedores. Muchos gerentes no contratan a alguien hasta que hay una vacante, lo cual significa que a veces se conforman para “llenar el hueco”. Una manera de evitar esto es distribuyendo tarjetas de presentación de dos vistas a aquellas personas de otras empresas que demuestran mucha habilidad en las ventas y excelencia en el servicio. Un lado de la tarjeta incluye la información estándar nombre, dirección y número telefónico; el otro, dice: “Me impresionó su servicio y profesionalismo. Llámeme si desea desarrollarse en una carrera”. El éxito de un líder de ventas es directamente proporcional al éxito del equipo; de ahí la importancia de contratar lo mejor de lo mejor.



3. Logran ventas mediante sus vendedores, no para sus vendedores. El principal problema que puede enfrentar un equipo de ventas es tener un gerente hermético, lo cual impide a los vendedores aprender las habilidades necesarias para alcanzar el nivel máximo de autosuficiencia. Todo gerente instintivamente quiere meter mano y salvar la venta, pero ello equivale a decir que no se confía en éstos. Después, cuando los representantes de ventas tienen que arreglárselas por su cuenta, carecen de la experiencia necesaria para manejar situaciones difíciles solos. Cierra la venta por un representante y lograrás la venta; enséñale a cerrarla y habrás impulsado en mucho su carrera.

4. Ponen el ejemplo. Los grandes líderes de ventas trabajan hombro a hombro con su gente la mayor parte del tiempo. Si no ves el desempeño de tu representante a la hora de la acción, no puedes esperar que mejore. Esta manera de actuar no sólo te muestra el desempeño de los representantes, sino descubre de primera mano qué piensan y necesitan los clientes de tus productos o servicios. Lo más importante, sin embargo, es que los vendedores respetan a un líder que sabe lo que es estar en la trinchera. Sorpréndelos de vez en cuando con un “Me gustaría acompañarte hoy para ver cómo te va”. ¿Cómo planificó su día el representante de ventas?. ¿Cómo le fue en las visitas de ventas?. ¿Qué métodos utilizó para obtener prospectos?

5. Comprenden los puntos fuertes y débiles de cada vendedor. Tienen la capacidad de hacer preguntas no indicativas (como “¿Qué crees que podrías haber hecho de otra manera en esa visita de ventas?” ó “¿Cuál fue tu objetivo?”). Cuando el representante de ventas lo dice, está

NUEVAFORMA®

*La formación imprescindible para el éxito profesional.*

cierto de ello; cuando el gerente lo dice, lo dudan. Los grandes líderes saben qué motiva a cada representante y cómo sacar lo mejor de ellos. Esperan excelencia. Si tus representantes saben que los consideras capaces de llegar más alto, lucharán por ello.



[nuevaforma@nuevaforma.es](mailto:nuevaforma@nuevaforma.es)

[www.nuevaforma.es](http://www.nuevaforma.es)