

Antes de vender, sigue estas 5 estrategias

Junio 9, 2009

Resumen: Todos queremos vender nuestros servicios de coaching o consultoría, pero para hacerlo necesitamos implementar primero las siguientes 5 estrategias. Con ellas, las ventas fluirán naturalmente.

¿No sería divertido que, cada vez que un cliente entrara en nuestra página web, comprara nuestros productos o servicios? O que, cada vez que habláramos por teléfono, ¿nuestra cuenta de banco engordara más? ¿Qué tal si, cuando hablemos en público, el 50% o más compra?

Suena divertido, y SÍ es posible aumentar las posibilidades de venta, pero para lograrlo necesitas ANTES estas 5 estrategias para poder lograrlo con facilidad. Presta atención...

1. Posiciónate. Lo repito. Cuando de vender se trata, nada como posicionarte como experto frente a tus clientes. Y esto va más allá que escribir un artículo porque las personas están hartas de tanta información. Posiciónate hablando en público... Siendo entrevistado por otros (contacta con ellos y diles que te entrevisten para sus clientes)... Haciendo alianzas con personas que tengan tus clientes potenciales... Sácate fotos con celebridades o personajes conocidos... Escribe historias de éxito de tus clientes... ¡El cielo es el límite!

2. Aprende a vender. Este es un arte que se aprende. Por lo tanto, invierte en expertos que tengan sistemas para atraer y cerrar ventas. Yo, por ejemplo, uso la Técnica de 4. Y consiste en...

- * Preguntarles por sus obstáculos y sus objetivos.
- * Preguntarles para indagar en las consecuencias de no tomar acción.
- * Preguntar para indagar sobre sus deseos.
- * Y cerrar la venta con integridad, sin presiones y con una actitud desapegada del SÍ o el NO del cliente.

3. Precalifica. Un vivo ejemplo de precalificación es mi página, en la que ofrezco mis servicios de Coaching Privado Platino. Aquí le dejo saber al cliente que debe generar \$25.000 o más anuales en su negocio para que YO considere hablar con él (además de otras cualidades).

Esto no es ser arrogante. Es ser realista y ver que mi tiempo y el de la persona vale oro. Una hora invertida en alguien que no puede, por la razón que sea, solo te drena de energías mejores que puedes invertir en personas que SÍ pueden. Simple. Precalifica.

4. Aumenta tu lista. Si te pregunto si usas un boletín y me dices que no, dos cosas están pasando. O no sabes cómo hacerlo o piensas que es difícil. No es tu culpa, pero yo no vengo a pintarte las cosas color de rosa. La realidad es que tus riquezas están en tu lista y edificarla es la puerta hacia más ventas.

Mi Cliente VIP Platino, Ana Zabaleta, pasó de 3000 contactos en 3 años (leeeeeento) a 10000 contactos mensuales con mis estrategias para aumentar su lista! Es decir, al ritmo al que va con mi ayuda, en 3 años tendrá un promedio de 36.000 clientes potenciales! Aumenta tu lista, ¡aumenta tus ventas! No hay otra. Y por último...

5. Entusiasmo, simple entusiasmo. ¿Te conté que cuando estuve en las ventas directas no tenía auto, era invierno y tomé prestado un "kit" de ventas de mi directora mientras me llegaba el mío? ¿Y que con solo entusiasmo logré reclutar más y vender más que las otras vendedoras? Así es! Mary Kay nos decía que, lo que no sabes, debes reemplazarlo con entusiasmo. Y eso es lo que hago en mi negocio. Creo tanto en mí, en lo que doy, en lo que soy y en los resultados que obtendrás, que es a través del entusiasmo como contagio a otros. ¡Haz lo mismo!

¿No sabes cómo sacar entusiasmo? Imagínate que te están picando en las nalgas 20 hormigas bravas y que, si no vendes con entusiasmo, más te picarán. 😊
Adelante. ¡Te quiero un montón y creo en ti!
¡Por más clientes, más dinero y más libertad!

Diana Fontanez

"La Coach de Coaches"

<http://www.estrategiasgratis.com/>

Sobre la Autora:

Diana Fontanez, "La Coach de Coaches", ayuda al coach o consultor a atraer más clientes, ganar más dinero y disfrutar de la libertad financiera. Si quieres más con menos en tu negocio de coaching o consultoría, visita AHORA

<http://www.estrategiasgratis.com/> para recibir más tips GRATIS.