

GUÍA · 12 PUNTOS

Dónde se te está cayendo la venta

Una venta no se pierde el día que te dicen que no. Se pierde antes, en alguno de los tres momentos que vienen abajo. Esta guía te muestra los doce lugares exactos donde se cae, y qué hacer con cada uno esta semana.

MOMENTO 1 · ANTES DE ENTRAR

Lo que preparaste, a quién elegiste ver y con qué actitud llegas. Es una de las partes más importantes del proceso, y es a la que menos consideración se le da.

MOMENTO 2 · DURANTE LA CONVERSACIÓN

Entender todo el contexto del cliente antes de aterrizar la conversación a un número. Es el tramo más corto y el que más define el cierre.

MOMENTO 3 · DESPUÉS DE LA REUNIÓN

El seguimiento y la cuenta de lo que llevas. Acá se cae la mayoría, porque es la parte que nadie supervisa.

CÓMO USAR ESTA GUÍA

Lee los doce y marca mentalmente los que te pasan a ti, pensando en tu mes actual y no en tu mejor mes.

Al final, cuenta cuántos marcaste. El número te va a decir más que cualquier diagnóstico que te haga alguien de afuera.

MOMENTO 1 · ANTES DE ENTRAR

1 Entro a las reuniones importantes esperando que no me pregunten el precio.

Esa incomodidad aparece cuando todavía no tienes claro qué gana el cliente contigo. El que lo tiene claro contesta el precio igual que cualquier otra pregunta.

Esta semana: antes de entrar, escribe en una línea qué gana el cliente si te compra.

2 Uso frases que le escuché a otro vendedor y no se sienten más.

Las frases prestadas funcionan en la boca del que las creó, porque salen de su forma de pensar. En la tuya suenan a libreto, y el cliente lo nota antes que tú.

Esta semana: toma la frase que más repites y reescríbela como se la dirías a un amigo.

3 No sé si la persona con la que hablo decide sola.

Avanzar con alguien que no decide es la forma más silenciosa de perder un mes. Muchas veces ni esa persona sabe cómo se decide en su empresa.

Esta semana: pregunta quién más participa de la decisión y cómo se decidió algo parecido antes.

4 Armo mi semana el lunes en la mañana.

El lunes temprano es el tramo con más energía de la semana y se te va eligiendo a quién llamar. Esa decisión sale mejor el viernes, con la información todavía fresca.

Esta semana: el viernes antes de cerrar, deja anotados los nombres y las horas del lunes.

MOMENTO 2 · DURANTE LA CONVERSACIÓN

5 Hablo más que el cliente en la primera reunión.

El que más habla en una reunión es el que menos información se lleva. Y la información es lo único que te permite hacer una propuesta que calce.

Esta semana: cuenta cuántas preguntas hiciste. Si fueron menos de cinco, hablaste tú.

6 Doy el precio antes de entender para qué lo necesita.

El cliente que solo tiene tu número para comparar, compara números. Cuando sabe cuánto le cuesta seguir como está, tu precio se mide contra ese costo.

Esta semana: antes de dar un precio, pregunta qué pasa si deja el problema como está todo el año.

7 Cuando el cliente duda, lo primero que hago es bajarle el precio.

La duda casi siempre viene de algo que todavía no está claro. Si bajas el precio, la duda sigue ahí y además dejaste plata en la mesa.

Esta semana: cuando dude, pregunta qué es lo que lo hace dudar y espera la respuesta completa.

8 Si me comparan con la competencia, me cuesta explicar por qué conviene lo mío.

Si tú no lo explicas en una frase, el cliente tampoco se lo va a poder explicar a quien le pregunte adentro. Y ahí decide por lo único que entiende, que es el precio.

Esta semana: escribe en una frase qué hace distinto lo tuyo y pruébala con un cliente.

MOMENTO 3 · DESPUÉS DE LA REUNIÓN

9 Mi seguimiento es preguntarle si ya lo pudo ver.

Ese mensaje le pide trabajo al cliente y no le entrega nada. Leerlo solo le recuerda que tiene algo pendiente contigo.

Esta semana: escríbele cuando tengas algo nuevo que aportar: un dato, un caso, una idea.

10 Hago seguimiento cuando me acuerdo, sin una fecha agendada.

El seguimiento que depende de tu memoria compite con todo lo demás que tienes en la cabeza, y pierde. El que depende del calendario se hace igual el día que andas desmotivado.

Esta semana: antes de salir de cada reunión, deja la próxima fecha agendada.

11 Tengo prospectos en mi planilla que llevan meses sin avanzar.

Un prospecto detenido ocupa el mismo espacio mental que uno activo y te hace creer que tu cartera está llena. Los meses malos empiezan con una planilla que se veía bien.

Esta semana: marca los que llevan más de dos meses sin moverse y decide cuáles cierras.

12 Tengo que ponerme a revisar para saber cuánto llevo vendido este mes.

El que sabe su número al día puede corregir el mes mientras todavía se puede. El que lo sabe cuando llega la liquidación solo alcanza a explicarlo.

Esta semana: anota cada cierre el mismo día, con el monto. Son dos minutos.

Marcaste 1 o 2. Tienes el proceso casi armado. Lo que falta es sostenerlo también los meses malos.

Marcaste 3 o más. Hay trabajo que hacer. Hoy estás vendiendo con lo que improvisas, y eso rinde en los meses buenos.

Marcaste 7 o más. Hay mucho por desarrollar, y nada de esto tiene que ver con talento. Son cosas que se aprenden.

Nunca es tarde para empezar.

@neil.bisquertt