

Los 10 principios básicos de la Venta

- 1.- El cliente nunca compra un PRODUCTO, sino la SATISFACCIÓN que pueda dar a sus auténticas NECESIDADES.
- 2.- Estas NECESIDADES, pueden y deben descubrirse, despertarse y potenciarse por el vendedor, "nunca crearse".
- 3.- El cliente compra más por el corazón que por la razón.
- 4.- El precio es pocas veces decisivo para perder una venta.
- 5.- En principio, y salvo excepciones, el cliente no está interesado en comprar.
- 6.- Cuando "no" hay objeciones por parte del cliente, la venta suele terminar en fracaso.
- 7.- La acción de vender es una TÉCNICA, que debe aprenderse; no es un arte innato en el vendedor.
- 8.- Para un vendedor, hablar demasiado suele ser fatal.
- 9.- Vencer no es convencer.
- 10.- El cliente no siempre tiene razón.

Para llevar a la práctica estos principios, hay que:

- Señalar al cliente aquellas características del producto que le hacen adaptable a sus necesidades.
- Suscitar en el cliente, la sensación de confianza, sin la cual ninguna venta puede realizarse.

Francisco Helguera
Consultor de Formación
www.formacionventas.com