

## Requisitos para ser un buen Vendedor

Para triunfar en la venta, un vendedor, debe de reunir una serie de requisitos, necesariamente imprescindibles en su profesión, para conseguir las metas deseadas.

### SER ORGANIZADO

El principio de la organización es buscar siempre el modo de hacer hoy lo de hoy, y hacerlo mejor de como lo hice ayer.

Todo vendedor, debe primero ser su propio Jefe de Ventas, por lo menos en cuanto a organización del tiempo y de sus actividades mercantiles. Nadie conoce la propia habilidad y capacidad, mejor que uno mismo.

De esta forma, se ahorrará tiempo y energías, para emplearlas en trabajar más a fondo su zona.

### SER ANALIZADOR

Se dice que el tiempo dedicado al análisis, es el que más produce. Para triunfar, el vendedor, debe analizar bien, el empleo de su tiempo, porque éste representa para él, su mayor potencial y su peor enemigo.

Solo dispone de unas pocas horas al día, para visitar a sus clientes; y si se desea alcanzar grandes ventas, deberá determinar con objetividad como usar estas horas. Esto significa que deberá poseer todos los datos de cada cliente, para conocer la hora óptima de cada visita y la duración de la misma; así como elaborar y tener al día, un análisis de las ventas por grupos de productos.

Estos datos, le permitirán saber cuando emplear mejor el tiempo, cuáles son los clientes de mayor importancia, cuando hay que visitarlos y que hay que ofrecerles, de acuerdo con las necesidades del cliente y los objetivos fijados por la empresa.

El vendedor debe conocer cuales son los productos con los que obtiene mejores resultados y con qué tipo de clientes, y peores resultados con qué productos y clientes.

Resumiendo, "cuando uno sabe lo que vende, cómo lo vende y a quién lo vende, descubre los puntos fuertes y débiles de su actuación".

Al vendedor emprendedor, tal análisis, le llevará a encontrar un método y un empleo de su tiempo, que le haga vender toda la línea de sus productos, de acuerdo con su potencial.

### SER PUNTUAL

El vendedor debe ser muy consciente del tiempo y del momento oportuno. Debe ser puntual en sus citas, ya que de lo contrario, perderá "ventas y prestigio profesional".

Tiene que ajustar su tiempo al del cliente, sin precipitar, ni prolongar la entrevista de ventas, estando constantemente alerta para, en el momento oportuno, "cerrar la venta".

Se debe recordar, que un boxeador no golpea a su contrario, después de que éste ha caído y está fuera de combate. Sin embargo, muchos vendedores, siguen "golpeando" con sus argumentos, una vez que el

cliente ya ha decidido comprar; y en la mayoría de las ocasiones, el seguir hablando, sólo conduce a que el cliente cambie de opinión y acabe sin formalizar el contrato.

### SER ENTUSIASTA

Sin ningún género de dudas, el entusiasmo es la clave principal del éxito en la venta y en la vida en general.

Una actitud entusiasta hacia su trabajo, hacia el servicio que rinde a sus clientes, hacia la vida en general, es de una gran eficacia para su éxito como vendedor y para su vida particular.

El hombre que carece de entusiasmo, desanima al cliente. Esto significa, que necesitará dos veces más de tiempo para lograr una venta, o que quizá no la logre; por lo que pasará las horas, yendo de un cliente a otro, buscando la forma de consumir su tiempo, para quedar libre.

El vendedor entusiasta, por el contrario, estará impaciente por encontrar al siguiente cliente y hablar con él. En la entrevista de ventas, estará muy alerta para encontrar el momento oportuno, para exponer todo lo que lleva dentro.

“ Sin entusiasmo no se puede realizar nada grande”. Para el vendedor que quiera triunfar, el entusiasmo es de un valor incalculable para su trabajo.

### SER BUEN COLABORADOR

El vendedor que desea tocar el éxito, aprovecha todas las facilidades que su compañía le ofrece. Todas las compañías, por pequeñas que sean, siempre tienen especialistas que están capacitados y dispuestos para facilitar ayuda, ya sea, aportando información del mercado, argumentos de venta, acciones de merchandising o formas de presentar una campaña de publicidad.

Esta clase de cooperación, debe de ser mutua. Para sacar el mayor partido de ella, el vendedor deberá cooperar en todo con la compañía. Si esta identificación se da, los especialistas estarán completamente informados de sus necesidades, y podrán en menos tiempo, prestarle la ayuda necesaria.

Aparte de los beneficios personales, que una conducta así, le reporta; el vendedor que tenga estas cualidades, merecerá toda la confianza de sus clientes, y ello significa un mayor volumen de negocio, y un freno para sus competidores.

El deseo sincero de ayudar a los demás, desarrolla un carácter equilibrado, que se refleja en una actitud, simpática y espontánea, que el vendedor tanto necesita para persuadir y convencer.

### HACER PROYECTOS A LARGO PLAZO

El vendedor que sabe bien a dónde va, que planifica teórica y prácticamente como llegar hasta su meta, que realiza sus proyectos de acuerdo con sus planes, es un vendedor que ha encontrado su camino.

El lograr la meta, es tan sólo cuestión de tiempo y esfuerzo continuado.

Hay varias cuestiones que deberá plantearse el vendedor, para perfilar mejor sus proyectos y, al mismo tiempo, mejorar su trabajo diario. Esta mejora la deberá pagar “aumentando sus conocimientos, su fuerza de voluntad, la calidad de su trabajo y la confianza en sí mismo”. Será preciso incluso, agregar otras

pequeñas aportaciones, como “buen humor, bien vestir, educación y tacto, estudiar y leer” todo aquello que pueda hacerle valer, cada día más.

Por modesto que sea un cliente, no querrá perder el tiempo, hablando con vendedores que no son profesionales, pero siempre estará dispuesto a recibir al vendedor que realmente conoce su profesión y está dispuesto a ayudarle a resolver sus problemas.

Harry Wright  
THE BUSINESS MAGAZINE  
New York. Marzo 1956

Resumen extractado por

Francisco Helguera  
Consultor de Formación  
[www.formacionventas.com](http://www.formacionventas.com)