

VENDE COMO TIBURONA

PARTE 2

¡Bienvenida a tu training Vende como Shark!

En esta segunda parte quiero compartir contigo por qué nunca se trata del precio de tu producto, cómo darle la vuelta a esta creencia, cómo hacerte una vendedora mucho más ágil cuando tus futuras alumnas te vengán con la frase: es que no tengo dinero.

Sabrás qué decir, cómo pensar y estar a cargo de la conversación.

CASI NUNCA ES EL PRECIO

Creer que bajar el precio venderá más... ¡NO!

Muchos vendedores y muchos emprendedores creen que lo que venden está muy caro. Creen que si bajas el precio venderías más es completamente incorrecto porque la gente deja de percibir valor.

¡Error!

Estamos condicionados a:

Barato -> malo.

Caro -> bueno.

La psicología de las personas funciona así, no se trata de opiniones sino de realidades y la realidad es la percepción de las personas.

Se trata de deseo y confianza

Debes hacer que tu cliente quiera más tu producto/programa/servicio que su dinero. #nuggetdepoder

Descubre lo que quiere y demuestra que tú tienes la solución.

Para poder descubrir lo que quieren tienes que saber hacer preguntas.

Una estupenda vendedora es una detective de su clienta ideal.

 **Cuando piensan que tu producto o servicio está muy caro, lo que realmente te están diciendo es lo siguiente:**

1. Te está hablando de ella.

Cuando fracasas en cerrar una venta es porque no supiste leer a tu cliente.

“Esta muy caro” - lo que realmente te está diciendo es que tiene dudas internas:

-¿En verdad lo voy a utilizar?

-¿Va a valer la pena mi inversión?

-¿Tendré la capacidad de hacerlo?

-Hacer esta inversión en este momento ¿es lo mejor para mí?

-¿Estaré cometiendo un error?

Eso es lo que realmente te está diciendo. Dudas y miedos DE ELLAS, no de tu producto.

Es tu trabajo derribar esas dudas y miedos de ELLAS en tu pitch de ventas, presentación, oferta, post, etc.

 **Son los vendedores, no los clientes, los que impiden las ventas.**

¿Por qué? Porque fracasan en que su presentación derriben sus miedos externos/internos del cliente.

CREENCIAS DE TIBURÓN

 **La segunda compra es más fácil que la primera.**

 **A la gente le encanta gastar dinero, les gusta presumir, premiarse.**

 **La vendedora completa.**

 20% es el Dominio de tu producto/programa/seminario, técnicas, herramientas, materiales, ingredientes.

🧠 80% Dominio de la gente > personas/valores

🦈💰 **Genera confianza y genera deseo en tu producto.**

Genuinamente es importante que te importe tu cliente. La gente tiene que sentir que te importan más que tu venta.

ESTRATEGIAS ÉTICAS DE TIBURONA

🦈💰 **Siempre alinéate con tu cliente.**

El principio para cerrar una venta es que ambos estén de acuerdo. Ellos se tienen que sentir apoyados y comprendidos y para que esto suceda tiene que haber un acuerdo.

🦈💰 **En ventas el gusto nace de la atracción y la atracción nace de estar de acuerdo.**

Nunca digas un “pero” cuando le estés dando la razón. El “pero” siempre anula lo que acabas de decir.

“Si tienes toda la razón, HABIENDO DICHO ESO, fíjate en esto___”

Esto es una transición mucho más elegante.

Guapa, espero que esta segunda parte te ponga en estado absoluto de poder, te de todas las herramientas y a vender como shark porque NACISTE PARA ESTO.

CO GIRL! 🔥