

VENDE COMO TIBURONA

PARTE 3

¡Bienvenida a tu training Vende como Shark!

Seguimos guapa.

Estrategia uno: Siempre alineate con tu clienta.

 **OBJECCIÓN “oye, necesito tiempo para pensar”**

Si tu clienta quiere esperar un poco y tú la contradices, fortaleces su defensa y no vas a poder cerrar la venta.

¿Qué es lo que hace una vendedora shark? Es empática. Aplicando el principio: siempre alínate con tu cliente.

Recuerda: empatía genera confianza.

Derribas su creencia: Claro, es bueno esperar pero [agitas dolor] vas a tener que lidiar con este programa tarde o temprano... ¿por qué no resolverlo de una vez?

Hazle elegantemente ver que el hecho de que no se sienta lista no cambia el hecho de que necesita tu producto/programa/servicio AHORA.

 **OBJECCIÓN “Es mucho dinero”**

Derribas su creencia: Claro que cuesta mucho porque funciona. Ej: Todas las personas que me han comprado empiezan a hacer dinero rápido

Palabras para alinearte con tu clienta:

Tienes razón.

Concuerdo con este miedo, esta duda.

Habiendo dicho eso.

Y por eso.

Estrategia dos: No digas, demuestra.

  **La gente cree en lo que ve, no en lo que escucha**

Para cerrar una venta debes comprender la psicología de tu comprador.

- a) Credibilidad en ti
- b) Darle confianza a él para confiar en su decisión

Muchas veces no es nada más en que confíen en ti sino que no confían en ellas.

Para que las personas confíen en ti, demuestra resultados.

Tus resultados: lo que más genera credibilidad y confianza.

Guapa, ahora sabes exactamente cómo vender como tiburona ética. Es momento de que vayas y apliques estos principios a tus ofertas, a tus presentaciones, a tu forma de vender.

Ahora es cuando tus ventas se vuelven mucho más elegantes, estratégicas y poderosas.

GO GIRL! 