



Si sólo quieres la crema y nata...

Al avanzar en la lectura del libro... llego a la conclusión de que no deber ser leído como yo lo estoy leyendo. Este no es un libro para resumir en dos páginas... no es un libro que deba leerse en una semana y colocarse en la librería. Este es un manual que debiera usar todos los días con mi equipo de ventas. Es un manual con el que puedo construir el mejor plan de capacitación en ventas. ¡Y eso haré!

De todas formas... hago un intento de resumen, solo con la intención de dejarlos motivados a comprar el libro y ponerlo en práctica.

Ideas principales:

1. Vean este video:
http://www.youtube.com/watch?feature=player_detailpage&v=sa6pNtSJqgE
2. Por qué alguien compra es más importante que "cómo vender".
3. "El fracaso es un evento, no una persona" Zig Ziglar.
4. Podemos ganar una comisión con una buena estrategia de ventas, pero podemos ganar una fortuna ganando amigos y construyendo relaciones a largo plazo.
5. Ser "memorable" es crear una vívida imagen nuestra en la mente de nuestros clientes que logra distinguirnos de los demás. Qué hacemos, cómo lo hacemos, qué decimos y cómo lo decimos.
6. Si quiere vender algo... no ponga más de una idea en un slide.
7. Si hay objeciones, hay soluciones.
8. Una objeción lo que usualmente indica es el interés del cliente en comprar.
9. Si estamos preparados para la objeción antes de que ésta aparezca... estamos en las mejores condiciones para lograr una venta.
10. La venta empieza cuando el cliente objeta.
11. En ventas no se trata de culpar a nadie. Se trata de asumir la responsabilidad.

12. En promedio toma 7 “Nos” lograr una venta. ¿Cuál es el secreto para lograr la venta después del 7mo. NO? PERSISTENCIA.
13. Si usted deja un mensaje de voz a su cliente en el celular... pregúntese: ¿Yo devolvería la llamada?
14. Cuando un cliente se queja: Pregúntese: ¿Qué he aprendido de esto? ¿Cómo puedo evitar que pase de nuevo? ¿Qué cambios debo hacer?
15. El seguimiento es el responsable del 80% de sus ventas: Hábitos + habilidades.
16. Elabore agenda de cada reunión y cúmplala.

Si quieres

saborear un poco...

Ideas:

- Comprar este libro y planificar cada capítulo como una reunión de capacitación. El libro permite generar un curso de por lo menos un semestre!
- Hacer reuniones periódicas con los ejecutivos de ventas. Plantear una objeción y entre todos encontrar formas... muchas formas de debatirlas.
- Hacer agenda de cada reunión.
- Que cada reunión sea un momento de aprendizaje.

Para la sobremesa...

Pregúntese:

1. ¿Qué tanto invierto en ser el mejor vendedor del mundo?



Mi calificación del libro

Estupendo. ¡Es una biblia de la ventas!