

## A la hora de las ventas, sorprenda!

A la hora de atender una presentación de ventas, los posibles prospectos que se visitan saben exactamente por qué uno está apareciendo en escena y cuáles son las intenciones: venderles algo. Todo parece bien ¿verdad? Están todas las cartas ya sobre la mesa, no hay secretos y ya todos saben qué esperar, ¿Qué puede salir mal con eso? Sólo el simple, poderoso e innegable hecho de que nadie quiere que le vendan cosas.

Es crítico comprender esto. Una vez las personas saben que alguien llegará a su casa u oficina a venderles algo, empiezan a construir barreras y defensas para argumentar las razones por las cuales no necesitan lo que sea que se les esté vendiendo. Pueden decirlo directa o indirectamente, pero ahí está. Se puede resumir a una simple acción humana: Nadie quiere que otros lo empujen a comprar cosas sobre las cuales no ha decidido que necesita.

Paradójicamente (y más interesante aun) es que adentro del problema está la solución. En general, la idea es desarmar y sorprender a los prospectos de manera que lo que experimenten realmente durante una presentación de ventas no sea nada parecido a lo que ellos esperaban.

Considere los siguientes consejos:

1. Evite ser un vendedor normal: no papeles, no documentos para leer, no presentaciones en power point. Entre al lugar sin ninguno de estos artefactos e inmediatamente estará enviando el mensaje de que algo diferente está a punto de ocurrir.
2. Controle su agenda al empezar con una declaración que demuestre su conocimiento y que rápidamente convenza a sus prospectos que usted está en la escena para hacer tener un trato.
3. Ponga sobre la mesa ideas que probablemente sus prospectos no hayan escuchado nunca y tengan el potencial de ser de valor real par ellos: busque una relación entre su negocio y el suyo.

La gente no quiere simplemente que le vendan, quiere ser educada, informada y sorprendida. Ellos quieren ser los primeros en saber, quieren tener una ventaja competitiva.

La próxima vez que tenga una presentación de ventas, piense como entrará al lugar, qué dirá y como lo dirá, hay una buena probabilidad que logre darle la vuelta a la situación. Usted no es un cazador, es un asesor de confianza, que hace abrir los ojos y cuando haya ganado esta confianza, usted no tenddrá que venderles, ellos buscaran comprar lo que sea que usted venda.

**Anímese, no tiene nada qué perder, más que buenas ventas.**