ReConnect

UNA GUÍA PARA NEGOCIOS INDEPENDIENTES

Vender sin presión

Por qué importa

Si queremos cambiar la forma de hacer negocios, empecemos por mirar cómo vendemos.

Sabemos lo que se siente cuando nos meten prisa para comprar. Si nos preocupa cerrar una venta, podemos hacer lo mismo sin darnos cuenta.

Vender sin presión es explicar lo que ofrecemos, dar tiempo para decidir y respetar la respuesta. Incluso cuando teníamos muchas ganas de oír un sí.

> **EMPIEZA AQUÍ**
>
> ¿Qué digo cuando me preocupa perder una venta?

Deja que decidan qué necesitan

«Necesitas esto» puede sonar inofensivo. Pero al decirle a alguien qué le falta en casa o en su vida, damos por hecho que sabemos lo que quiere.

ASÍ SUENA LA PRESIÓN

«Tu salón necesita esta manta para ser acogedor de verdad».

PUEDES DECIR

«Esta manta suave, con un tejido en relieve, aporta calidez y un toque de color al sofá o al sillón».

Pregúntate. ¿Estoy describiendo lo que aporta mi producto o diciéndole a alguien qué le falta?

Cuando animar se convierte en presionar

Al interpretar las dudas de alguien, podemos creer que le estamos dando ánimos. Pero quizá le hacemos dudar de una preocupación que merece tomarse en serio.

ASÍ SUENA LA PRESIÓN

«Es normal que te dé miedo. Suele ser señal de que ya puedes dar el siguiente paso».

PUEDES DECIR

«¿Qué dudas tienes? Si quieres, las vemos. Tómate el tiempo que necesites para decidir».

Pregúntate. ¿Estoy escuchando su inquietud o convirtiéndola en un motivo para que compre?

Aprende a escuchar un no

Hace falta honestidad para reconocer cuándo queremos un sí por miedo a perder la venta. Y hace falta práctica para sentir esa incomodidad y respetar la decisión de la otra persona.

ASÍ SUENA LA PRESIÓN

«¿De verdad? Creo que esto es justo lo que necesitas».

PUEDES DECIR

«Gracias por decírmelo. Espero que encuentres algo que encaje contigo».

Pregúntate. Si me dicen que no, ¿puedo aceptar la respuesta sin volver a insistir?

Edita una frase

Pon un temporizador de cinco minutos. Abre tu última publicación de venta o un borrador que tengas listo.

1. Busca frases como «necesitas esto», «no te lo pierdas» o «si vas en serio». Elige una que presione para conseguir un sí.
2. Cámbiala por un dato concreto que ayude a decidir. Por ejemplo, qué incluye, cómo funciona o para quién es.
3. Guarda el cambio en la publicación o el borrador y léelo en voz alta. ¿La otra persona podría decir que no con tranquilidad?

EJEMPLO CON UN PRODUCTO

«Necesitas esta agenda para organizarte».
→ «Esta agenda sin fechas tiene espacio para tres prioridades al día».

¿Quieres la guía completa?

Responde WORKBOOK en Instagram para recibir gratis la guía de 32 páginas en inglés.