



## **DESARROLLO DE VENEDORES**

*En la mayoría de las empresas grandes, el funcionario responsable del entrenamiento de ventas es distinto al funcionario tradicional de Capacitación. ¿Por qué? Porque entrenar a un vendedor para que con su equipo de ventas logren una FUERZA DE VENTAS que obtenga resultados, requiere impulsar el desarrollo de aspectos diferentes al resto del personal.*

*Destacan básicamente dos diferencias: el tipo de actividad, que implica atender a situaciones no estructuradas y la forma de recompensa, basada en logros efectivos.*

Existen dos áreas a las que hay que atender :

1) El Desarrollo de su Madurez Laboral.

Esta área incluye :

- a) Conocimiento del Producto y/o Servicio y su Proceso de Ventas.
- b) Conocimiento de la Compañía y su Estrategia Comercial.
- c) Conocimiento del Mercado y de la Competencia.

Antiguamente el sistema de entrenamiento en ventas se llevaba a cabo en tres pasos :

- Paso 1 : Este es el Producto.
- Paso 2 : Este es el Precio y los Descuentos.
- Paso 3 : Que Dios te bendiga.

Como podemos observar, el sistema destacaba la importancia en el precio y en el producto, sobreentendiéndose una capacidad del vendedor para, con astucia, resolver los problemas. Y realmente, quien entrenaba al vendedor eran la experiencia y los clientes con los que trabajaba.

2) El Desarrollo de su Madurez Psicológica :

La Madurez Psicológica es la gran diferencia entre un Vendedor Estrella y un Vendedor Normal. Se encuentra en su forma de pensar, sentir y percibirse a sí mismo, así como en la capacidad de crear empatía.

En las pruebas psicológicas se trata de descubrir dos componentes :



## OCLÚA Consultores

- a) Personalidad y actitud agresivas, motivaciones de logro, concreción de resultados.
- b) Capacidad para comprender las necesidades de los demás, que se traduce en necesidades del mercado y del cliente.

Para reforzar estos componentes, los temas típicos se abordan en Psicología de Ventas, Mentalidad Triunfadora, Motivación y Metas, Negociación, Administración del Tiempo y Territorio y otros.

Ambos se orientan a lograr el entendimiento Cliente – Mercado, y a través de la capacidad de comunicarse es que se da esta relación extremadamente valiosa. En el vendedor se identifica también la necesidad de lograr sus metas personales, cuya satisfacción puede alcanzar mediante la recompensa, en forma de comisión ó bonos.

Ante un buen desarrollo secuencial y lógico del **VENDEDOR** :

### **EL COMPRADOR**

desarrolla su proceso mental a la inversa :

- a) Conocer el Producto y la Compañía.
- b) Conocer el Proceso de Ventas
- c) Conocer Cliente – Mercado.
- d) Conocerse a sí mismo y venderse a sí mismo.

- a) Me inspiras confianza como vendedor.
- b) Eres capaz de entender mis necesidades personales y de producto.
- c) Qué me puedes ofrecer para satisfacerla.
- d) Cuánto cuesta y cómo hacemos relaciones comerciales juntos.



### ***CONCLUSION :***

Recuerde :

- ✓ Los Estados de Resultados, empiezan con la palabra VENTAS y un desempeño bueno o malo en ventas impacta directamente en las utilidades de la empresa y a su imagen en el exterior. Por ello, muchas empresas otorgan el primer presupuesto de entrenamiento a esta área.
- ✓ Es el éxito del vendedor el que confirma si tenemos ó no un cliente ó una base de clientes para desarrollar la empresa.
- ✓ Cuando Ventas fracasa, empieza el fracaso de la Empresa.
- ✓ Cuando tiene éxito la Fuerza de Ventas, el éxito y el crecimiento de la empresa está asegurado.