

## EL ARTE DE VENDER

Luis J. Vinante. Publicado en [iniciativasnet.com](http://iniciativasnet.com)

¿Una regla del Arte de Vender? Suprima usted las visitas de cortesía, las que se hacen "al pasar por su calle", SIN OBJETO CONCRETO Y SIN MENSAJE VALIDO QUE TRANSMITIR." Además de ser una pérdida de tiempo, muchos clientes aprecian poco las "visitas de cortesía". Diferente es la visita de servicio. Previamente nos planteamos: ¿qué servicio voy a aportar durante esta visita". Si no tenemos nada que ofrecer, no perdamos tiempo ni hagamos perder tiempo al entrevistado.

### 5 PUNTOS CLAVES

Cuando uno va a vender algo es como emprender un viaje de negocios. Es conveniente:

1. Tener claros los objetivos. Aunque parezca redundante, escriba con precisión todos los resultados que espera conseguir. Lo ayudara a clarificar sus ideas.
2. Llevar lo necesario. Consiga y lleve todos los elementos de información y apoyo que la obtención de sus resultados requiera.
3. Planear un calendario de actividades. Y, de ser posible, confirme citas con las personas que necesite entrevistar.
4. Descubrir los motivos. Encuentre los motivos verdaderos por los que su interlocutor puede actuar de la manera que usted espera. Si no los encuentra, es mejor que no viaje.
5. Hacer un ensayo. Haga un ensayo mental o actoral, si fuera posible, del desarrollo de las entrevistas, asumiendo usted con honestidad, el rol de su interlocutor.

Su éxito y felicidad, no tan solo en los negocios sino en todos los contactos con otras personas dependerán de su destreza como vendedor.