



INNOVA
MARKETING SOLUTIONS

¿Qué tan influyentes son *tus vendedores*?



ebook

Si descargaste este ebook, probablemente ya leíste nuestro artículo ¿Tienes un equipo de vendedores o tomadores de pedidos?, y reconoces la importancia de que tu equipo de ventas sepa influir en los compradores y guiarlos hacia la resolución de sus problemas.

Concluimos la importancia de tener un equipo de ventas influyente, pero ¿cómo medimos la influencia? Puede ser complejo determinar si tus vendedores están siendo persuasivos o simplemente están dejándose llevar por el ritmo que cada comprador marque, pero no es imposible.

Nuestra sugerencia es hacer una revisión de las negociaciones para profundizar de qué manera se están gestionando las oportunidades en tu empresa. Aquí te dejamos una lista de preguntas que te ayudarán a identificar qué vía están utilizando tus representantes de venta para generar una venta.



12 preguntas para determinar el nivel de influencia de tus vendedores



Para conocer qué tan involucrado están tus vendedores en las necesidades reales de los prospectos, puedes hacer una evaluación rápida con este cuestionario. En caso de que quede una pregunta sin responder, será una señal de que hay temas que deben abordarse antes de buscar un cierre de ventas.

- 1 ¿Cuál es el motivo de tu cliente potencial para adquirir esta solución o para cambiar su solución actual?
- 2 ¿Qué pasa si tu prospecto no toma ninguna acción?
- 3 ¿Cómo es su dinámica actual?
- 4 ¿Qué está causando problemas en su manera actual de hacer las cosas?
- 5 ¿Cómo afecta este problema a su negocio? (Podemos mencionar áreas como flujo de caja, desarrollo de productos, ventas, productividad, etc.)



- 6 ¿Por qué escogieron ese enfoque?
- 7 ¿Cuál es el próximo "sí" del cliente?
- 8 ¿Qué otras opciones están considerando?
- 9 ¿Qué partes interesadas están apoyando a combatir el problema y por qué?
- 10 ¿Quiénes son los decisores?
- 11 ¿Cuáles son los criterios de decisión del prospecto?
- 12 ¿Cuál es la estrategia de negociación tomando en cuenta las respuestas anteriores?



"Los grandes vendedores son *constructores de relaciones* que aportan valor y ayudan a sus clientes a ganar".

- JEFFREY GITOMER



innova-ms.com



+506 2101-7576

Un representante de ventas que pueda responder a todas estas preguntas probablemente estará influyendo en la negociación en lugar de dejarse llevar únicamente por la información que el prospecto ofrezca. La información es la base de la influencia, así que mientras más datos tengan sobre el cliente potencial, su empresa, sus desafíos y sus ambiciones; mayores serán sus probabilidades de persuadir.

Por esta razón es tan importante hacer este análisis interno de manera continua y asegurar que realmente tus vendedores estén capacitados para crecer las ventas más allá de los prospectos que ya decidieron comprar por cuenta propia, mostrándose a sí mismos como asesores expertos que solventarán los dolores de las empresas

¿QUÉ ES INBOUND SALES Y POR QUÉ DEBERÍAS IMPLEMENTARLA YA?



innova-ms.com



+506 2101-7576

¡Es momento de frenar la toma de pedidos y comenzar a influir!

Y si deseas obtener una asesoría sobre tus procesos comerciales, agenda una reunión con nuestro equipo.

HABLAR CON UN EXPERTO



INNOVA
MARKETING SOLUTIONS



+506 2101-7576



innova-ms.com