

# “La Columna”

Francisco Ponce Carrasco

pacoponce@ediho.es

www.franciscoponce.com

## A la busca y captura de un vendedor

Se debe presentar el producto en términos de beneficio para el cliente

El mes de julio no es época muy propicia para la contratación de un vendedor, por las vacaciones y todo eso, pero si lo precisamos para septiembre ya podemos ir pensando en un perfil ‘estrella’.

Aparte de honrado y con ‘valor’, pues ambas cosas se le suponen, un vendedor, antes que nada, debe ser una persona capaz de venderse a sí mismo. Otra condición necesaria es que tengan total convicción en los productos que intenta promocionar y en la empresa que le contrató. Debe ser organizado y tener el hábito de analizar lo que hizo bien y mal tras cada entrevista de venta para poder estimularse en lo positivo y corregir aquello que se puede mejorar.

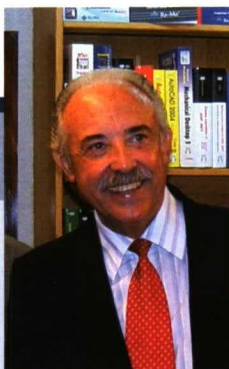
Una actitud correcta, un buen aspecto externo y gozar de una aceptable forma física, son características muy recomendables para ganarse la confianza del cliente potencial, ya que las primeras impresiones siempre cuentan. Dispensar un trato humano y mostrar interés en el análisis de las necesidades del comprador son premisas incuestionables siempre, pero sobre todo en las ventas de productos o servicios que pretendan un claro objetivo de continuidad.

Cuando los productos son de ‘transformación’, es decir, que se aplican para conseguir un mejor resultado sobre la producción final del utilizador, el vendedor deberá tener la habilidad de presentar su mercancía en términos de beneficio para el cliente y hacerle ver las ventajas de utilizarlo para conseguir con posterioridad una mejor posición en los mercados de destino.

Los buenos vendedores son los que no tienen miedo al fracaso y aplican convencidos la técnica conocida como ‘cierre’ que se suele dar cuando se ha conseguido crear la necesidad. (Existen personas elocuentes en su exposición que tiemblan cuando llega el momento del obtener el ‘pedido final’).

Los profesionales de la venta se distinguen por su incansable esfuerzo en favor de su responsabilidad y deben ser capaces de resistir sus propias excusas “No vale la pena el esfuerzo”, “Tengo derecho a unas horas de descanso”, “Tengo el derecho de hacer mis cosas”. Todo eso es verdad si no quiere ser un profesional cualificado, pero si piensa ser un ‘líder’ en su trabajo, ya no tiene esos derechos como prioritarios. Es parte del precio a pagar.

Después de todas estas recomendaciones no olvidemos la cruda realidad... ¡Que venda!



Los buenos vendedores son los que no tienen miedo al fracaso y aplican convencidos, en el momento oportuno, la técnica conocida como ‘cierre’



INYECTORES  
HIDRAULICOS  
**FERTIC®**  
Caudal :25/500l/h  
Presion: 1/12bar

INYECTORES  
HIDRAULICOS  
**MULTIFERTIC®**  
Caudal :25/500l/h  
Presion:1/15bar

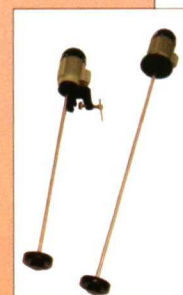


CONTROLADORES DE FERTIRRIGACION  
CONTROL PROPORCIONAL, PH, EC  
**CONTROLLER'2000®**

**COMPACT-V®**  
**COMPACT-S®**



AGITADORES DE  
TURBINA  
**AG®**



Av. Mar Adriatic, 1= 3. Pol. Ind. Torre del Rector  
P.O.Box 60 / 08130 STA.PERPETUA  
BARCELONA / SPAIN  
Tel: +34 935 443 040  
Fax: +34 93 5 443 161



INJECTION  
TECHNICAL  
CONTROL

7695 N. Palm Avenue,  
Ste. 605  
Fresno CA 93711  
USA  
Tel.1 559 261 4482

E-mail: [itc@itc.es](mailto:itc@itc.es)  
<http://www.fertic.com>