GIRONA NOTICIES.COM
+ Periodisme

Truco psicológico para vender más

Actualidad Empresarial | 21/09/2021 | 00:00

Temporada alta, precio razonable y el mejor lugar del escaparate. Ni por esas, la dueña de una joyería de Arizona conseguía vender las joyas turquesas que con tanta ilusión había comprado.

Cansada, antes de irse de viaje dejó una nota a su dependiente: «Precio joyas turquesas ½». A su vuelta, las joyas se habían vendido.

«¡Por fin! No volveré a comprar nada parecido», le dijo al dependiente, que contestó, «Lo que no entiendo es, por qué, si antes nadie quería las joyas, ahora, que su precio era el doble, nos las han quitado de las manos».

Con esta historia arranca Influence: The Psychology of Persuasion, de Robert Cialdini.

Como Cialdini expone a lo largo del libro, tomar decisiones exige un tiempo y energía que la mayor parte de las veces no se quiere o no se quiere dedicar, así que el cerebro tira de atajos que en el pasado le han funcionado, como “caro” sinónimo de “bueno”. Si no fuera por ellos, los humanos no darían abasto, pero, en ocasiones, esto lleva a tomar decisiones que no son óptimas.

El experto en formación en ventas, Luis Monge Malo, explica que: “La primera vez que leí esta anécdota, dupliqué mis tarifas. Me dio pánico. Aun así, dos años más tarde repetí la operación. Después de cada subida algún cliente potencial, enfurecido, nos auguraba la ruina, más de un competidor se escandalizaba, pero también nos llegaban más solicitudes de presupuesto (espero que algún día entienda, por qué, a alguien que no nos va a contratar, le importa cómo gestione mi empresa)”.

No obstante, el formador comercial añade: “No te quedes en la anécdota de que subir el precio puede aumentar las ventas. También existen trucos psicológicos para mejorar la calidad percibida, incrementar la satisfacción, cobrar por adelantado o reducir la duración del proceso de decisión”.

Acerca del autor

Luis Monge Malo es un ingeniero que ama las ventas. Según sus propias palabras: “Cada semana me doy cuenta de lo idiota que era hace una semana. Así que imagina a cuánto asciende el nivel de estupidez si echo la vista atrás 12 años, que es cuando empecé. Por aquel

entonces era tan idiota que pensaba que para vender más necesitaba mejorar mi producto". Ahora, Luis Monge Malo, cada día envía un email en el que cuenta un consejo de ventas. "Día que estás fuera, consejo que te pierdes", asegura. Desde su página web es posible inscribirse a su newsletter.

Autor: Redacció

https://gironanoticies.com/empresarial/156721-truco-psicologico-para-vender-mas.htm