GIRONA NOTICIES.COM
+ Periodisme

Ser un León de Ventas, de la mano de Javier Ramos

Actualidad Empresarial | 19/10/2021 | 00:00

Los empresarios o emprendedores se preocupan mucho por cómo vender más en su negocio. En realidad, se habla mucho sobre ventas, pero muy pocas personas conocen los trucos y los secretos para persuadir a clientes e incrementar las ventas de una empresa.

En ese sentido, Javier Ramos, conocido como el León de Ventas, explica de forma sencilla cuál es su método de ventas que utiliza y enseña a sus clientes a través de mentorías personalizadas.

Javier Ramos y su estrategia

Javier Ramos es un profesional del marketing digital y director de la agencia GF Publicidad. Con tan solo 22 años de edad, decidió emprender y poner en marcha una academia de formación para contagiar su pasión por la venta. El conocido como “León de Ventas” enseña cómo ser un buen vendedor. En líneas resumidas, el especialista explica que se debe ir directo al grano. Su técnica de ventas cuenta con nueve pasos que tienen un objetivo muy claro: conseguir la venta y persuadir a la persona para ayudarle y venderle un producto o servicio.

La confianza

Según el experto en ventas, la confianza se establece como el primer paso para romper el hielo con el cliente y mantener una relación que permita el acercamiento. En ese sentido, es fundamental ganarse la confianza y crear cierta empatía para que este se sienta a gusto y en un entorno seguro.

Conocer el problema

Para conocer un problema en profundidad, no hay nada mejor que realizar las preguntas oportunas. Esto permitirá analizar la información para saber qué es lo que frena a un cliente a la hora de realizar una compra.

Las creencias

Ante la nueva forma de vender, es necesario ahondar en las creencias a través de las experiencias adquiridas. En este sentido, pueden haber influido los familiares y amigos cercanos.

A través de las preguntas, se puede conocer la razón por la cual una persona no quiere tomar la acción o se decide a comprar.

La promesa

No hay cliente que no quiera una solución o aclarar alguna duda. En este momento, es justo cuando hay que diseñar una promesa adecuada. Para tal fin, hay que centrarse en el poder que tienen las metáforas. Primero se cuenta el problema, luego se le explica cómo solucionarlo, y finalmente, se crea un estado de felicidad para que el cliente esté mucho más receptivo a entender el mensaje.

Las historias

Una vez se ha llegado al ecuador para ser un león de ventas, hay que hacer entender al cliente que otras personas tienen el mismo problema. Según Javier Ramos, se pueden contar otros testimonios de clientes como una prueba social.

El método

Toda solución requiere de una metodología y unos pasos previos que deben implementarse. El cliente debe saber cuándo y de qué forma se le va a ayudar. Por este motivo, el vendedor deberá definir las fechas y los tiempos.

Los beneficios

Este aspecto es sumamente importante, ya que si el cliente conoce todos los beneficios que implica realizar la compra, estará mucho más convencido para efectuarla.

Las dudas

Todas las personas experimentan dudas en muchas ocasiones cuando se tiene el rol de comprador. Si se dan a conocer las principales objeciones (dinero, el trabajo, relaciones, la salud o relación tiempo o espacio) será mucho más fácil entender estas inseguridades.

El cierre

Este paso es bastante sencillo si se tiene claro que el cliente ha decidido comprar un artículo o contratar un servicio con la empresa. Simplemente, habrá que definir la forma de pago. Si en este punto vuelven a surgir dudas, lo mejor es hacerle entender que se está para ayudarle.

Este método de ventas es muy humano y persuasivo si se hace bien. Javier Ramos analiza a la persona durante todo el proceso y poco a poco le va haciendo ver el problema que realmente tiene y la solución que hay para resolver ese problema.

Una de las normas que tiene el León de Ventas es que, si realmente no puede ayudar a una persona, no continua con el proceso, ya que el proceso tiene éxito cuando la persona realmente tiene un problema que puede solucionar con su producto o servicio. Así, el especialista en ventas Javier Ramos pone a disposición de todas las personas una nueva forma de vender.

Autor: Redacció

https://gironanoticies.com/empresarial/158459-ser-un-leon-de-ventas-de-la-mano-de-javier-ramos.htm