GIRONA NOTICIES.COM
+ Periodisme

Profesionalidad versus vendehúmos

Actualidad Empresarial | 10/06/2022 | 00:00

Actualmente, las personas viven días en los que la velocidad en conseguir resultados prima mucho más que la profesionalidad y la seriedad en los planteamientos. Es habitual ver eslóganes como Adelgazar en siete días, ganar cinco cifras en un mes, bajar el colesterol en dos semanas, aprender a tocar la guitarra dedicándole cinco minutos al día… pero nada importante se consigue sin esfuerzo, dedicación y horas.

En ese sentido, se está haciendo de vital importancia para las empresas saber diferenciar lo que son proveedores serios que harán crecer un negocio de personas vendehúmos que solo costarán dinero y no generarán retorno. El mundo de las ventas no se escapa de esta tendencia.

Existen herramientas mágicas que conseguirán clientes, automatizaciones milagrosas que permiten vender como por arte de magia y especialistas de cierre de cuentas, más próximos a la figura de un gurú que de un profesional serio de las ventas. En ese sentido, la intención de Cesar González es ayudar a aquellos profesionales que buscan adaptar su estrategia de ventas a la actual economía digitalizada. Con este fin, ha creado el e-book 28 Mentiras sobre ventas que escuchas todos los días para ayudar a diferenciar los vendehúmos de los buenos profesionales de las ventas, que en España los hay y muy buenos.

La captación de clientes, hoy en día, es un proceso que, aunque pueda parecer lo contrario, tiene más de científico que no de labia de un vendedor.

Se trata de aportar valor a los clientes potenciales hasta que tengan claro los servicios o productos que se ofrecen, ayundándoles a tener una empresa más rentable y eliminar la incertidumbre a la hora de contratar a ese nuevo proveedor.

La frase que ha hecho más daño al mundo de las ventas es la famosa “es capaz de vender hielo hasta a un esquimal”, porque representa un tipo de venta basado en engaño, no en ayudar a quien tiene un problema específico.

Las ventas no deben tratar de cerrar un cliente, emitir una factura y olvidarse de este, si no de construir relaciones económicas prosperas y duraderas, que generen ingresos recurrentes para ambas partes.

Tras más de quince años, dedicados a ayudar a los clientes a mejorar sus cuentas de resultados, se puede afirmar rotundamente que es mejor no cerrar una venta, que cerrarla a base de falsas promesas, porque, a largo plazo, generará un coste en horas mayor que el beneficio que genera

esa venta.

Si se tiene curiosidad por saber cómo se ayuda a los clientes a generar nuevas relaciones comerciales a través de la digitalización, se puede visitar la página web de César González y los diferentes contenidos que crea para ayudar a nuevos usuarios a entender las estrategias de venta actuales, posibles gracias a la digitalización.

Autor: Redacció

https://gironanoticies.com/empresarial/176689-profesionalidad-versus-vendehumos.htm