

BIBLIOTECA EMPRESARIAL Y DE GESTIÓN

Categoría: Recomendados

Venta transformacional

Categoría de nivel principal o raíz: Biblioteca Escrito por Antonio Salcedo

g

Like

0

Tweet

Share



Antonio Salcedo / ESIC Editorial

Basada en el liderazgo transformacional, esta obra desarrolla una serie de pautas que aseguran la conexión con el cliente, para llegar así al engagement, es decir, crear un vínculo emocional con este que va más allá de lo contractual, y que permite solidificar una relación a largo plazo generadora de mutuo beneficio.

¿Qué hace la venta transformacional? Toma prestados los comportamientos y actitudes de los líderes transformacionales y los aplica a la relación con el cliente. ¿Por qué? Porque entiende que los mejores

líderes y los mejores vendedores tienen un común denominador: su capacidad para influir en la relación que tienen con sus interlocutores. Cuando lideras y cuando vendes influyes en otras personas. El vendedor intenta influir en sus clientes para que compren sus productos o servicios, y el líder intenta influir en los miembros de su equipo para que hagan lo que les pide.

El vendedor transformacional es un experto en las leyes de la influencia, en el conocimiento de los mecanismos que las sustentan, y en la práctica de las tácticas necesarias para impactar en lo reptiliano, en lo límbico y en el neocórtex de su interlocutor. Sabe que el cliente compra porque se identifica con el vendedor, porque interioriza los planteamientos que el vendedor defiende, o por los beneficios, o ausencia de riesgos, que para él tiene apostar por una propuesta comercial determinada.

Consciente de las palancas de compra de sus clientes, el vendedor eficaz presenta un perfil muy concreto. Su actividad se caracteriza por la escasez de conductas comerciales pasivas o evasivas; por emplear, según convenga, las conductas propias de la venta transaccional; y por interiorizar en sus rutinas comerciales las cuatro íes de la venta. Es un vendedor que conoce los resortes de la venta por Influencia Idealizada, de la venta Inspiradora, de la venta por estimulación Intelectual, y de la venta por consideración Individualizada del cliente. Un vendedor, en suma, que se transforma en líder para vender.

Un libro inspirador, conciso y directo que busca dar perspectiva a una actividad milenaria –como es la actividad comercial– plagada de mitos y prejuicios que, en ocasiones, han distorsionado la figura del vendedor.