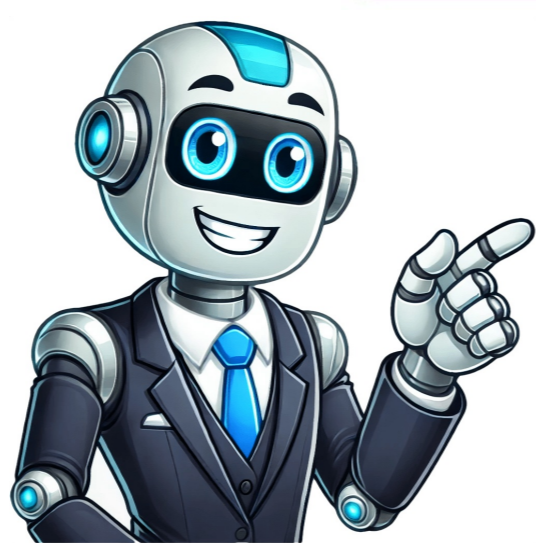


Continue



























Acceder el historial de troatos con unos pocos clics:Obtener informes inteligentes sobre el comportamiento de sus clientes. Te animas a ir a ms de las tcnicas de ventas por telefono y revolucionar tu equipo comercial? Solicita tu prueba gratuita. Cuando los prospectos preguntan sobre la efectividad del producto, es comn que los representantes respondan con estadsticas. Para lograr esto, es importante comprender y retener historias. Una historia es un viaje que conmueve al oyente y, cuando el oyente emprende ese viaje, se siente diferente. El resultado es la persuasin y, a veces, la accin. Sin embargo, Chan hace una advertencia: si descubres que tu tomador de decisiones tiene una personalidad ms analtica, es probable que valore las estadsticas claras que validan tu producto como la mejor solucin a su problema. Ten esto en cuenta y usa mttricas relevantes para respaldar tus historias y hacerlas convincentes. Harry Kurland, director de ventas internas de Norteamrica en la empresa de proteccin de datos Veeam, resume todo esto perfectamente: Pdele [a tu cliente potencial] que comparta ejemplos especficos relacionados con los desafos que est teniendo. Te cuenta una historia completa? Qu tan cuantitativos llega a ser en su razonamiento? Las personas tienen a hablar como les gusta que les hablen, as que limita a tu prospecto. Convencer a un cliente puede resultar un desafo, pero con las estrategias adecuadas y un enfoque efectivo, es posible lograrlo. En este artculo, se presentarn ejemplos prticos y efectivos de cmo persuadir a un cliente y alcanzar los resultados deseados. Desde utilizar tcnicas de comunicacin persuasiva hasta demostrar el valor de un producto o servicio, estas estrategias han sido probadas y han demostrado su eficacia en numerosas situaciones. Si ests buscando mejorar tus habilidades para persuadir a los clientes y cerrar ventas, este artculo te proporcionar las herramientas necesarias para alcanzar el xito.Domina el arte de la persuasin: Ejemplos efectivos para convencer a tus clientes.En el mundo de los negocios, convencer a un cliente puede ser un desafo. Sin embargo, existen estrategias efectivas que pueden ayudarte a persuadir a tus clientes y cerrar ventas exitosas. En este artculo, aprenders cmo dominar el arte de la persuasin y te proporcionaremos ejemplos prticos y efectivos para convencer a tus clientes.Crear una conexin emocionalUna forma efectiva de persuadir a tus clientes es estableciendo una conexin emocional con ellos. Para lograr esto, es importante comprender las necesidades y deseos de tus clientes. Por ejemplo, si ests vendiendo un producto para perder peso, puedes utilizar testimonios de personas que han logrado resultados exitosos utilizando tu producto. Estas historias generan una conexin emocional y muestran a tus clientes que tu producto puede ayudarles a alcanzar sus metas y mejorar su vida.Utilizar la prueba socialLa prueba social es una tcnica de persuasin muy efectiva. Consiste en mostrar a tus clientes que otras personas confan en tu producto o servicio. Puedes utilizar ejemplos como Ms del 90% de nuestros clientes han quedado satisfechos con nuestros servicios o Miles de personas ya han experimentado los beneficios de nuestro producto. Estos ejemplos demuestran a tus clientes que tu producto es confiable y puede satisfacer sus necesidades.Ofrecer garantasUna forma de convencer a tus clientes es ofreciendo garantas. Estas garantas pueden ser de diferentes tipos, como garanta de devolucin de dinero, garanta de satisfaccin o garanta de resultados. Por ejemplo, si ests vendiendo un curso en lnea, puedes ofrecer una garanta de devolucin de dinero si el cliente no est satisfecho con el contenido del curso. Esta garanta brinda confianza al cliente y le muestra que ests seguro de la calidad de tu producto.Utilizar argumentos convincentesEs importante utilizar argumentos convincentes para persuadir a tus clientes. Estos argumentos deben ser claros, lgicos y respaldados por evidencias. Por ejemplo, si ests vendiendo un servicio de diseo web, puedes utilizar frases como Nuestro equipo de diseadores cuenta con ms de 10 aos de experiencia en la industria o Hemos trabajado con empresas reconocidas en el mercado, lo que demuestra la calidad de nuestro trabajo. Estos argumentos convincentes ayudarn a convencer a tus clientes de que tu producto o servicio es la mejor opcin. La base de la venta es la persuasin. Cmo convencer al cliente para que compre lo que estoy vendiendo? En este artculo te explicamos cmo puedes convencer al cliente por telefono. En la venta en persona, una gran parte de persuadir al cliente incluye el aspecto y el lenguaje corporal, pero en la venta telefnica, se trata sobre todo de la voz.Para vender por telefono, tu voz debe convencer al cliente de que eres un experto en el tema y que eres una persona honesta que busca el inters del cliente por encima de su propio inters o el de tu empresa.Aqu tienes una serie de consejos para caer bien al cliente y generar rapport cuando hablas por telefono con el cliente.Cmo dicea Dale Carnegie, uno de los pioneros de la ciencia de la persuasin, el nombre en un cliente persona una de las palabras ms dulces que puedes escuchar. En la venta telefnica, este consejo es uno de los ms tiles que te puedo dar: Se ha comprobado que llamar a una persona por su nombre genera confianza y la otra persona se siente ms a gusto hablando contigo.A la gente le encanta or su nombre. Se ha comprobado que escuchar tu nombre genera una gran actividad en el cerebro, ms que escuchar cualquier otra cosa. Por eso, llamar al cliente por su nombre es una manera de lograr que el cliente te preste atencin y escuche tus argumentos de venta.Recordar el nombre de otra persona tambin es una muestra de respeto, ya que demuestra que te has esforzado. Recordar al nombre de alguien hace que se sienta valorada y ms receptiva a lo que tengas que decir.Sin embargo, no debes usar el nombre del cliente con demasiada frecuencia. Si abusas del nombre, puedes parecer al cliente como poco sincero o incluso manipulador. Por supuesto, esto no te ayudara a vender por telefono.Una conversacin productiva con el cliente supone que las dos partes muestran inters en lo que dice la otra y existe una comprensin mtua. A la gente le encanta que les escuchen cuando hablan y detestan que no les presten la suficiente atencin.En la venta telefnica es imprescindible demostrar lo que se conoce como la escucha activa. Se trata no slo de escuchar atentamente lo que diga el cliente, sino de que el cliente se sienta escuchado, es decir, de alguna manera hacerle saber al cliente que le ests escuchando.Escuchar activamente es una tcnica de venta telefnica bsica para despertar en el cliente el inters por lo que vendes.La escucha activa incluye repetir lo que acaba de decir el cliente con tus propias palabras (parafrasear). Tambin incluye demostrar al cliente que ests escuchando con frases como: ya veo, entiendo o contine en medio de las pausas que de forma natural hace el cliente al hablar.Adems de escuchar de forma activa al cliente, el vendedor tambin debe saber mantener el control de la conversacin, y especialmente de hacer preguntas interesantes y tiles para que resulten productivas.Por ejemplo, como vendedor debes saber hacer preguntas abiertas que hagan que el cliente hable de sus problemas y sus necesidades.Las preguntas abiertas son aquellas que no se pueden responder con un s o con un no, ni con una sola palabra. Son preguntas que generalmente empiezan por Cmo o por Qu, por ejemplo.Cmo esperan alcanzar la cuota de produccin que necesitan?, qu van a hacer si no lo consiguen en un tiempo prudencial?Ojo con hacer muchas preguntas que empiecen por Por qu, ya que el cliente se puede sentir interrogado y molestarse.Hay ciertas tcnicas para hablar en pblico que resultan tiles para vender por telefono, ya que las dos situaciones tienen muchas cosas en comn, por ejemplo, se trata de convencer a alguien mediante argumentos. Aqu tienes algunos ejemplos:Un error que cometen muchos vendedores que hablar mucho y no hacer ninguna pausa, por lo que el cliente se sienta presionado y saturado con toda la informacin que le facilitan.Hablar por telefono crea una situacin que se conoce como zona de actuacin. Se trata de un momento en que el vendedor se lanza a explicar algo o habla sin parara, como si estuviera encantado de orse a s mismo, sin dejar al cliente que participe en la conversacin. Es algo parecido a lo que les ocurre a los deportistas de lite cuando estn tan concentrados en su juego que no se les ocurre pensar. El vendedor que entra en esta especie de trance no para de hablar y si no encuentra la palabra que busca, en lugar de hacer una pausa, hace un ruido como em o repite lo que acaba de decir o incluso llega a decir cosas inconexas que no tienen sentido.Se trata de algo que hacemos todos de vez en cuando. Lo hacemos sin ser conscientes de que estamos acaparando la conversacin y que no dejamos hablar a la otra persona. Pero en la venta telefnica esto es un hbito muy daino para un vendedor, que perjudica las posibilidades de hacer una venta por telefono.Para vender por telefono hay que hacer un esfuerzo por hablar calmado, sin atropellarse, aunque al principio al cliente le resulte raro, pero al rato seguro que lo agradece.Adems, hablar despacio hace que lo que digas suene ms verosmil y creble, si se dice con conviccin. Hablar despacio tambin te ayuda a pensar las cosas antes de hablar, a moderar tu tono de voz y, a fin de cuentas, a transmitir al cliente un mensaje ms convincente y con ms probabilidades de que le convenga a comprar aquello que vendes.Aunque te cueste este modo de comunicarte con los clientes, hacer pausas frecuentes en la conversacin le resulta ms agradable al cliente que escucharte hablar sin parar. Antes de llamar a un cliente para venderle algo, el vendedor debe tener muy claras las ideas y conocer muy bien aquello que va a vender. Tambin debe conocer todos los detalles del cliente al que va a llamar, incluyendo cosas sobre la persona con la que va a mantener la conversacin de ventas.El vendedor debe mostrarse al cliente por telefono como un verdadero experto en aquello que vende, lo que le permite decir que no slo debe conocer bien el producto o servicio que va a vender, sino que tambn debera estar preparado para responder y superar las posibles objeciones que probablemente ponga el cliente.Un buen vendedor tiene preparadas las respuestas a las objeciones y la manera de superar cada una de ellas, de forma que el cliente nunca le pille de improviso y sin saber qu decir.As que la preparacin previa a la llamada es vital para un vendedor si quiere que el cliente lo tome por un experto y escuche sus argumentos de venta. Pero no se trata de memorizar un guin de ventas y repetirlo palabra por palabra, sino de saber qu responder a las preguntas del cliente sin sonar falso o taimado. Una entrevista de trabajo tiene muchas cosas en comn con una entrevista de ventas. En la primera tienes que venderte a ti mismo para conseguir un puesto de trabajo y en la segunda tienes que vender un artculo para hacer una venta.Por eso puedes aprender algunas cosas de los consejos que dan los expertos a las personas que estn buscando trabajo y tienen que enfrentarse a muchas entrevistas.Es cierto que un vendedor debe mostrar confianza en lo que dice, pero la confianza viene de demostrar al cliente que conoces bien el producto y el sector. En la venta, por regla general, mostrar una actitud humilde es ms persuasivo que mostrarse arrogante.Reconocer abiertamente cul es con las limitaciones de tu producto demuestra una actitud honesta por tu parte, que no ests intentando ocultar nada. Si no lo haces y pretendes hacer pasar el producto que vendes por algo que no es, tus argumentos de ventas sonarn falsos y sern poco efectivos.En general los clientes ponen siempre las mismas objeciones, pero a veces un cliente sale con algo que no esperabas. En esos momentos, ser honesto y reconocer tu ignorancia sobre el tema puede ser mejor que inventar una respuesta que luego se demuestre falsa. Es ms profesional decir al cliente que en este momento no tienes la respuesta a su pregunta que inventar una respuesta o salir con una evasiva. Siempre puedes decir que le vas a enviar la respuesta a su pregunta por correo en cuanto tengas la informacin que solicita. Esto te da la oportunidad de volver a contactar de nuevo con el cliente y demuestra que eres una persona de fiar en lugar de una fuente de informacin poco fiable.Para vender por telefono deberas ser breve, pero el buen vendedor telefnico sabe cmo ilustrar sus argumentos de venta con alguna historia.Las buenas historias captan la atencin de quien las escucha y sirven para ilustrar los beneficios de un producto o servicio mejor que explicarlos uno a uno. En este artculo tienes algunos consejos para utilizar las historias como tcnicas de venta.Persuadir en ventas consiste en conectar a nivel personal con el cliente. Se trata de encontrar un punto medio entre una conversacin muy profesional y una conversacin casual.Con la prctica, la labor de vender por telefono se hace ms fcil. Con el tiempo y formacin desarrollars habilidades comerciales y descubrirs que vender por telefono no es tan malo como lo imaginas. De hecho, puede llegar a ser una labor agradable y muy rentable econmicamente.Todo el mundo ha hablado por telefono, pero eso no significa que todo el mundo tenga la habilidad de hablar bien por telefono. Hacer una llamada a un cliente requiere una cierta dosis de amabilidad, calidez y profesionalidad, incluso cuando el cliente llama enfadado.Los clientes no quieren hablar por telefono con un vendedor, quieren hablar con una persona normal, porque sienten que conectan emocionalmente con ella.Aqu tienes unos consejos para conectar emocionalmente con los clientes cuando vendes por telefono:Supongamos que vendes flores por telefono y te llama un posible cliente preguntando si podra recoger un ramo de orquideas en un determinado almcan. Qu suena mejor? decir que vas a preguntar al almcan para saber si tienen ese producto o decirle al cliente algo desde el primer momento. Intentar disfrutar de la conversacin con cada uno de las clientes y no te obsesiones con hacer una venta en cada llamada. Las ventas llegan de manera natural una vez que empiezas a hablar con el cliente y conectas emocionalmente con l.Si por ejemplo un cliente te dice que no puede ir a una reunin porque su coche se ha quedado sin batera, muestra cierta empataa por su problema y dile que sientes que tenga tan mal da, que no se preocupe que vas a buscar otro da en tu agenda para reunirse con l. Hazlo inmediatamente, no lo dejes para luego.Si te llama un cliente para comprar algo para su hijo como regalo de graduacin, dale la enhorabuena. Pregnta donde estudia su hijo y qu estudios son los que va a terminar. Un vendedor debera sorprender al cliente haciendole ver que est llamando a una gran empresa y que est hablando con un buen profesional que est all para asesorarle y ayudarle a elegir entre los productos que vende aquello que mejor se adecua a sus necesidades.El secreto de la venta telefnica est en hacer que el cliente sienta que el vendedor le trata primero como persona y luego como cliente, no al contrario.Aunque no ests delante del cliente eso significa que en la venta telefnica no tienes que cuidar la postura. Se ha comprobado que las personas que adoptan una pose dominante tienen ms confianza en alcanzar el xito y controlan mejor el estrs.La pose dominante consiste en sentarse con la espalda recta, proyectando el pecho hacia delante. Sentir confianza hace que tengas ms probabilidades de xito cuando vendes por telefono. Aqu tienes unos consejos sobre la postura correcta para vender por telefono:Cuando ests sentado, planta firmemente los pies en el suelo. Esto hace que el peso de tu cuerpo se distribuya de manera equilibrada.Mantn la cabeza elevada, de forma que la barbilla est paralela al suelo.Echa los hombros hacia atrs, sin levantarlos.Sita la cabeza en lnea con los hombros y la cadera, de forma que la espalda est en su ms recta posible. Mantener la espalda recta te ayuda a evitar dolores musculares y hace que te sientas ms confiado. Como puede ser que haya vendedores que sean mucho mejores que otros al telefono? Personas con hasta 4 veces mejores resultados que el vendedor promedio? Qu tcnicas secretas utilizan para lograr transformar llamadas en ventas? Aqu hay 12 trucos para ventas. Bienvenidos al mgico mundo de los vendedores al telefono!En nuestras entrevistas, los vendedores se dejaban compartindonos tcnicas (o trucos, como le dicen ellos) para mejorar los resultados de las llamadas, y lograr ms visitas y ventas.Me sorprendi mucho con la creatividad y sutileza que manejan en la manera de hablar con los clientes. Fue un gran aprendizaje ver como cada palabra, o la forma de decir las cosas, puede tener impacto en el resultado. Se trata de tcnicas psicolgicas de persuasin para aumentar las ventas. Muy interesante!Pero primeroQu es la venta por telefono?Lasventas por telefono televentas sonmtipos deventas que se comunican telefnicamente con un potencial cliente. Esto ha ido variando con el tiempo, desde cuando se estudia su hijo y qu estudios son los que va a terminar. Un vendedor debera sorprender al cliente haciendole ver que est llamando a una gran empresa y que est hablando con un buen profesional que est all para asesorarle y ayudarle a elegir entre los productos que vende aquello que mejor se adecua a sus necesidades.El secreto de la venta telefnica est en hacer que el cliente sienta que el vendedor le trata primero como persona y luego como cliente, no al contrario.Aunque no ests delante del cliente eso significa que en la venta telefnica no tienes que cuidar la postura. Se ha comprobado que las personas que adoptan una pose dominante tienen ms confianza en alcanzar el xito y controlan mejor el estrs.La pose dominante consiste en sentarse con la espalda recta, proyectando el pecho hacia delante. Sentir confianza hace que tengas ms probabilidades de xito cuando vendes por telefono. Aqu tienes unos consejos sobre la postura correcta para vender por telefono:Cuando ests sentado, planta firmemente los pies en el suelo. Esto hace que el peso de tu cuerpo se distribuya de manera equilibrada.Mantn la cabeza elevada, de forma que la barbilla est paralela al suelo.Echa los hombros hacia atrs, sin levantarlos.Sita la cabeza en lnea con los hombros y la cadera, de forma que la espalda est en su ms recta posible. Mantener la espalda recta te ayuda a evitar dolores musculares y hace que te sientas ms confiado. Como puede ser que haya vendedores que sean mucho mejores que otros al telefono? Personas con hasta 4 veces mejores resultados que el vendedor promedio? Qu tcnicas secretas utilizan para lograr transformar llamadas en ventas? Aqu hay 12 trucos para ventas. Bienvenidos al mgico mundo de los vendedores al telefono!En nuestras entrevistas, los vendedores se dejaban compartindonos tcnicas (o trucos, como le dicen ellos) para mejorar los resultados de las llamadas, y lograr ms visitas y ventas.Me sorprendi mucho con la creatividad y sutileza que manejan en la manera de hablar con los clientes. Fue un gran aprendizaje ver como cada palabra, o la forma de decir las cosas, puede tener impacto en el resultado. Se trata de tcnicas psicolgicas de persuasin para aumentar las ventas. Muy interesante!Pero primeroQu es la venta por telefono?Lasventas por telefono televentas sonmtipos deventas que se comunican telefnicamente con un potencial cliente. Esto ha ido variando con el tiempo, desde cuando se estudia su hijo y qu estudios son los que va a terminar. Un vendedor debera sorprender al cliente haciendole ver que est llamando a una gran empresa y que est hablando con un buen profesional que est all para asesorarle y ayudarle a elegir entre los productos que vende aquello que mejor se adecua a sus necesidades.El secreto de la venta telefnica est en hacer que el cliente sienta que el vendedor le trata primero como persona y luego como cliente, no al contrario.Aunque no ests delante del cliente eso significa que en la venta telefnica no tienes que cuidar la postura. Se ha comprobado que las personas que adoptan una pose dominante tienen ms confianza en alcanzar el xito y controlan mejor el estrs.La pose dominante consiste en sentarse con la espalda recta, proyectando el pecho hacia delante. Sentir confianza hace que tengas ms probabilidades de xito cuando vendes por telefono. Aqu tienes unos consejos sobre la postura correcta para vender por telefono:Cuando ests sentado, planta firmemente los pies en el suelo. Esto hace que el peso de tu cuerpo se distribuya de manera equilibrada.Mantn la cabeza elevada, de forma que la barbilla est paralela al suelo.Echa los hombros hacia atrs, sin levantarlos.Sita la cabeza en lnea con los hombros y la cadera, de forma que la espalda est en su ms recta posible. Mantener la espalda recta te ayuda a evitar dolores musculares y hace que te sientas ms confiado. Como puede ser que haya vendedores que sean mucho mejores que otros al telefono? Personas con hasta 4 veces mejores resultados que el vendedor promedio? Qu tcnicas secretas utilizan para lograr transformar llamadas en ventas? Aqu hay 12 trucos para ventas. Bienvenidos al mgico mundo de los vendedores al telefono!En nuestras entrevistas, los vendedores se dejaban compartindonos tcnicas (o trucos, como le dicen ellos) para mejorar los resultados de las llamadas, y lograr ms visitas y ventas.Me sorprendi mucho con la creatividad y sutileza que manejan en la manera de hablar con los clientes. Fue un gran aprendizaje ver como cada palabra, o la forma de decir las cosas, puede tener impacto en el resultado. Se trata de tcnicas psicolgicas de persuasin para aumentar las ventas. Muy interesante!Pero primeroQu es la venta por telefono?Lasventas por telefono televentas sonmtipos deventas que se comunican telefnicamente con un potencial cliente. Esto ha ido variando con el tiempo, desde cuando se estudia su hijo y qu estudios son los que va a terminar. Un vendedor debera sorprender al cliente haciendole ver que est llamando a una gran empresa y que est hablando con un buen profesional que est all para asesorarle y ayudarle a elegir entre los productos que vende aquello que mejor se adecua a sus necesidades.El secreto de la venta telefnica est en hacer que el cliente sienta que el vendedor le trata primero como persona y luego como cliente, no al contrario.Aunque no ests delante del cliente eso significa que en la venta telefnica no tienes que cuidar la postura. Se ha comprobado que las personas que adoptan una pose dominante tienen ms confianza en alcanzar el xito y controlan mejor el estrs.La pose dominante consiste en sentarse con la espalda recta, proyectando el pecho hacia delante. Sentir confianza hace que tengas ms probabilidades de xito cuando vendes por telefono. Aqu tienes unos consejos sobre la postura correcta para vender por telefono:Cuando ests sentado, planta firmemente los pies en el suelo. Esto hace que el peso de tu cuerpo se distribuya de manera equilibrada.Mantn la cabeza elevada, de forma que la barbilla est paralela al suelo.Echa los hombros hacia atrs, sin levantarlos.Sita la cabeza en lnea con los hombros y la cadera, de forma que la espalda est en su ms recta posible. Mantener la espalda recta te ayuda a evitar dolores musculares y hace que te sientas ms confiado. Como puede ser que haya vendedores que sean mucho mejores que otros al telefono? Personas con hasta 4 veces mejores resultados que el vendedor promedio? Qu tcnicas secretas utilizan para lograr transformar llamadas en ventas? Aqu hay 12 trucos para ventas. Bienvenidos al mgico mundo de los vendedores al telefono!En nuestras entrevistas, los vendedores se dejaban compartindonos tcnicas (o trucos, como le dicen ellos) para mejorar los resultados de las llamadas, y lograr ms visitas y ventas.Me sorprendi mucho con la creatividad y sutileza que manejan en la manera de hablar con los clientes. Fue un gran aprendizaje ver como cada palabra, o la forma de decir las cosas, puede tener impacto en el resultado. Se trata de tcnicas psicolgicas de persuasin para aumentar las ventas. Muy interesante!Pero primeroQu es la venta por telefono?Lasventas por telefono televentas sonmtipos deventas que se comunican telefnicamente con un potencial cliente. Esto ha ido variando con el tiempo, desde cuando se estudia su hijo y qu estudios son los que va a terminar. Un vendedor debera sorprender al cliente haciendole ver que est llamando a una gran empresa y que est hablando con un buen profesional que est all para asesorarle y ayudarle a elegir entre los productos que vende aquello que mejor se adecua a sus necesidades.El secreto de la venta telefnica est en hacer que el cliente sienta que el vendedor le trata primero como persona y luego como cliente, no al contrario.Aunque no ests delante del cliente eso significa que en la venta telefnica no tienes que cuidar la postura. Se ha comprobado que las personas que adoptan una pose dominante tienen ms confianza en alcanzar el xito y controlan mejor el estrs.La pose dominante consiste en sentarse con la espalda recta, proyectando el pecho hacia delante. Sentir confianza hace que tengas ms probabilidades de xito cuando vendes por telefono. Aqu tienes unos consejos sobre la postura correcta para vender por telefono:Cuando ests sentado, planta firmemente los pies en el suelo. Esto hace que el peso de tu cuerpo se distribuya de manera equilibrada.Mantn la cabeza elevada, de forma que la barbilla est paralela al suelo.Echa los hombros hacia atrs, sin levantarlos.Sita la cabeza en lnea con los hombros y la cadera, de forma que la espalda est en su ms recta posible. Mantener la espalda recta te ayuda a evitar dolores musculares y hace que te sientas ms confiado. Como puede ser que haya vendedores que sean mucho mejores que otros al telefono? Personas con hasta 4 veces mejores resultados que el vendedor promedio? Qu tcnicas secretas utilizan para lograr transformar llamadas en ventas? Aqu hay 12 trucos para ventas. Bienvenidos al mgico mundo de los vendedores al telefono!En nuestras entrevistas, los vendedores se dejaban compartindonos tcnicas (o trucos, como le dicen ellos) para mejorar los resultados de las llamadas, y lograr ms visitas y ventas.Me sorprendi mucho con la creatividad y sutileza que manejan en la manera de hablar con los clientes. Fue un gran aprendizaje ver como cada palabra, o la forma de decir las cosas, puede tener impacto en el resultado. Se trata de tcnicas psicolgicas de persuasin para aumentar las ventas. Muy interesante!Pero primeroQu es la venta por telefono?Lasventas por telefono televentas sonmtipos deventas que se comunican telefnicamente con un potencial cliente. Esto ha ido variando con el tiempo, desde cuando se estudia su hijo y qu estudios son los que va a terminar. Un vendedor debera sorprender al cliente haciendole ver que est llamando a una gran empresa y que est hablando con un buen profesional que est all para asesorarle y ayudarle a elegir entre los productos que vende aquello que mejor se adecua a sus necesidades.El secreto de la venta telefnica est en hacer que el cliente sienta que el vendedor le trata primero como persona y luego como cliente, no al contrario.Aunque no ests delante del cliente eso significa que en la venta telefnica no tienes que cuidar la postura. Se ha comprobado que las personas que adoptan una pose dominante tienen ms confianza en alcanzar el xito y controlan mejor el estrs.La pose dominante consiste en sentarse con la espalda recta, proyectando el pecho hacia delante. Sentir confianza hace que tengas ms probabilidades de xito cuando vendes por telefono. Aqu tienes unos consejos sobre la postura correcta para vender por telefono:Cuando ests sentado, planta firmemente los pies en el suelo. Esto hace que el peso de tu cuerpo se distribuya de manera equilibrada.Mantn la cabeza elevada, de forma que la barbilla est paralela al suelo.Echa los hombros hacia atrs, sin levantarlos.Sita la cabeza en lnea con los hombros y la cadera, de forma que la espalda est en su ms recta posible. Mantener la espalda recta te ayuda a evitar dolores musculares y hace que te sientas ms confiado. Como puede ser que haya vendedores que sean mucho mejores que otros al telefono? Personas con hasta 4 veces mejores resultados que el vendedor promedio? Qu tcnicas secretas utilizan para lograr transformar llamadas en ventas? Aqu hay 12 trucos para ventas. Bienvenidos al mgico mundo de los vendedores al telefono!En nuestras entrevistas, los vendedores se dejaban compartindonos tcnicas (o trucos, como le dicen ellos) para mejorar los resultados de las llamadas, y lograr ms visitas y ventas.Me sorprendi mucho con la creatividad y sutileza que manejan en la manera de hablar con los clientes. Fue un gran aprendizaje ver como cada palabra, o la forma de decir las cosas, puede tener impacto en el resultado. Se trata de tcnicas psicolgicas de persuasin para aumentar las ventas. Muy interesante!Pero primeroQu es la venta por telefono?Lasventas por telefono televentas sonmtipos deventas que se comunican telefnicamente con un potencial cliente. Esto ha ido variando con el tiempo, desde cuando se estudia su hijo y qu estudios son los que va a terminar. Un vendedor debera sorprender al cliente haciendole ver que est llamando a una gran empresa y que est hablando con un buen profesional que est all para asesorarle y ayudarle a elegir entre los productos que vende aquello que mejor se adecua a sus necesidades.El secreto de la venta telefnica est en hacer que el cliente sienta que el vendedor le trata primero como persona y luego como cliente, no al contrario.Aunque no ests delante del cliente eso significa que en la venta telefnica no tienes que cuidar la postura. Se ha comprobado que las personas que adoptan una pose dominante tienen ms confianza en alcanzar el xito y controlan mejor el estrs.La pose dominante consiste en sentarse con la espalda recta, proyectando el pecho hacia delante. Sentir confianza hace que tengas ms probabilidades de xito cuando vendes por telefono. Aqu tienes unos consejos sobre la postura correcta para vender por telefono:Cuando ests sentado, planta firmemente los pies en el suelo. Esto hace que el peso de tu cuerpo se distribuya de manera equilibrada.Mantn la cabeza elevada, de forma que la barbilla est paralela al suelo.Echa los hombros hacia atrs, sin levantarlos.Sita la cabeza en lnea con los hombros y la cadera, de forma que la espalda est en su ms recta posible. Mantener la espalda recta te ayuda a evitar dolores musculares y hace que te sientas ms confiado. Como puede ser que haya vendedores que sean mucho mejores que otros al telefono? Personas con hasta 4 veces mejores resultados que el vendedor promedio? Qu tcnicas secretas utilizan para lograr transformar llamadas en ventas? Aqu hay 12 trucos para ventas. Bienvenidos al mgico mundo de los vendedores al telefono!En nuestras entrevistas, los vendedores se dejaban compartindonos tcnicas (o trucos, como le dicen ellos) para mejorar los resultados de las llamadas, y lograr ms visitas y ventas.Me sorprendi mucho con la creatividad y sutileza que manejan en la manera de hablar con los clientes. Fue un gran aprendizaje ver como cada palabra, o la forma de decir las cosas, puede tener impacto en el resultado. Se trata de tcnicas psicolgicas de persuasin para aumentar las ventas. Muy interesante!Pero primeroQu es la venta por telefono?Lasventas por telefono televentas sonmtipos deventas que se comunican telefnicamente con un potencial cliente. Esto ha ido variando con el tiempo, desde cuando se estudia su hijo y qu estudios son los que va a terminar. Un vendedor debera sorprender al cliente haciendole ver que est llamando a una gran empresa y que est hablando con un buen profesional que est all para asesorarle y ayudarle a elegir entre los productos que vende aquello que mejor se adecua a sus necesidades.El secreto de la venta telefnica est en hacer que el cliente sienta que el vendedor le trata primero como persona y luego como cliente, no al contrario.Aunque no ests delante del cliente eso significa que en la venta telefnica no tienes que cuidar la postura. Se ha comprobado que las personas que adoptan una pose dominante tienen ms confianza en alcanzar el xito y controlan mejor el estrs.La pose dominante consiste en sentarse con la espalda recta, proyectando el pecho hacia delante. Sentir confianza hace que tengas ms probabilidades de xito cuando vendes por telefono. Aqu tienes unos consejos sobre la postura correcta para vender por telefono:Cuando ests sentado, planta firmemente los pies en el suelo. Esto hace que el peso de tu cuerpo se distribuya de manera equilibrada.Mantn la cabeza elevada, de forma que la barbilla est paralela al suelo.Echa los hombros hacia atrs, sin levantarlos.Sita la cabeza en lnea con los hombros y la cadera, de forma que la espalda est en su ms recta posible. Mantener la espalda recta te ayuda a evitar dolores musculares y hace que te sientas ms confiado. Como puede ser que haya vendedores que sean mucho mejores que otros al telefono? Personas con hasta 4 veces mejores resultados que el vendedor promedio? Qu tcnicas secretas utilizan para lograr transformar llamadas en ventas? Aqu hay 12 trucos para ventas. Bienvenidos al mgico mundo de los vendedores al telefono!En nuestras entrevistas, los vendedores se dejaban compartindonos tcnicas (o trucos, como le dicen ellos) para mejorar los resultados de las llamadas, y lograr ms visitas y ventas.Me sorprendi mucho con la creatividad y sutileza que manejan en la manera de hablar con los clientes. Fue un gran aprendizaje ver como cada palabra, o la forma de decir las cosas, puede tener impacto en el resultado. Se trata de tcnicas psicolgicas de persuasin para aumentar las ventas. Muy interesante!Pero primeroQu es la venta por telefono?Lasventas por telefono televentas sonmtipos deventas que se comunican telefnicamente con un potencial cliente. Esto ha ido variando con el tiempo, desde cuando se estudia su hijo y qu estudios son los que va a terminar. Un vendedor debera sorprender al cliente haciendole ver que est llamando a una gran empresa y que est hablando con un buen profesional que est all para asesorarle y ayudarle a elegir entre los productos que vende aquello que mejor se adecua a sus necesidades.El secreto de la venta telefnica est en hacer que el cliente sienta que el vendedor le trata primero como persona y luego como cliente, no al contrario.Aunque no ests delante del cliente eso significa que en la venta telefnica no tienes que cuidar la postura. Se ha comprobado que las personas que adoptan una pose dominante tienen ms confianza en alcanzar el xito y controlan mejor el estrs.La pose dominante consiste en sentarse con la espalda recta, proyectando el pecho hacia delante. Sentir confianza hace que tengas ms probabilidades de xito cuando vendes por telefono. Aqu tienes unos consejos sobre la postura correcta para vender por telefono:Cuando ests sentado, planta firmemente los pies en el suelo. Esto hace que el peso de tu cuerpo se distribuya de manera equilibrada.Mantn la cabeza elevada, de forma que la barbilla est paralela al suelo.Echa los hombros hacia atrs, sin levantarlos.Sita la cabeza en lnea con los hombros y la cadera, de forma que la espalda est en su ms recta posible. Mantener la espalda recta te ayuda a evitar dolores musculares y hace que te sientas ms confiado. Como puede ser que haya vendedores que sean mucho mejores que otros al telefono? Personas con hasta 4 veces mejores resultados que el vendedor promedio? Qu tcnicas secretas utilizan para lograr transformar llamadas en ventas? Aqu hay 12 trucos para ventas. Bienvenidos al mgico mundo de los vendedores al telefono!En nuestras entrevistas, los vendedores se dejaban compartindonos tcnicas (o trucos, como le dicen ellos) para mejorar los resultados de las llamadas, y lograr ms visitas y ventas.Me sorprendi mucho con la creatividad y sutileza que manejan en la manera de hablar con los clientes. Fue un gran aprendizaje ver como cada palabra, o la forma de decir las cosas, puede tener impacto en el resultado. Se trata de tcnicas psicolgicas de persuasin para aumentar las ventas. Muy interesante!Pero primeroQu es la venta por telefono?Lasventas por telefono televentas sonmtipos deventas que se comunican telefnicamente con un potencial cliente. Esto ha ido variando con el tiempo, desde cuando se estudia su hijo y qu estudios son los que va a terminar. Un vendedor debera sorprender al cliente haciendole ver que est llamando a una gran empresa y que est hablando con un buen profesional que est all para asesorarle y ayudarle a elegir entre los productos que vende aquello que mejor se adecua a sus necesidades.El secreto de la venta telefnica est en hacer que el cliente sienta que el vendedor le trata primero como persona y luego como cliente, no al contrario.Aunque no ests delante del cliente eso significa que en la venta telefnica no tienes que cuidar la postura. Se ha comprobado que las personas que adoptan una pose dominante tienen ms confianza en alcanzar el xito y controlan mejor el estrs.La pose dominante consiste en sentarse con la espalda recta, proyectando el pecho hacia delante. Sentir confianza hace que tengas ms probabilidades de xito cuando vendes por telefono. Aqu tienes unos consejos sobre la postura correcta para vender por telefono:Cuando ests sentado, planta firmemente los pies en el suelo. Esto hace que el peso de tu cuerpo se distribuya de manera equilibrada.Mantn la cabeza elevada, de forma que la barbilla est paralela al suelo.Echa los hombros hacia atrs, sin levantarlos.Sita la cabeza en lnea con los hombros y la cadera, de forma que la espalda est en su ms recta posible. Mantener la espalda recta te ayuda a evitar dolores musculares y hace que te sientas ms confiado. Como puede ser que haya vendedores que sean mucho mejores que otros al telefono? Personas con hasta 4 veces mejores resultados que el vendedor promedio? Qu tcnicas secretas utilizan para lograr transformar llamadas en ventas? Aqu hay 12 trucos para ventas. Bienvenidos al mgico mundo de los vendedores al telefono!En nuestras entrevistas, los vendedores se dejaban compartindonos tcnicas (o trucos, como le dicen ellos) para mejorar los resultados de las llamadas, y lograr ms visitas y ventas.Me sorprendi mucho con la creatividad y sutileza que manejan en la manera de hablar con los clientes. Fue un gran aprendizaje ver como cada palabra, o la forma de decir las cosas, puede tener impacto en el resultado. Se trata de tcnicas psicolgicas de persuasin para aumentar las ventas. Muy interesante!Pero primeroQu es la venta por telefono?Lasventas por telefono televentas sonmtipos deventas que se comunican telefnicamente con un potencial cliente. Esto ha ido variando con el tiempo, desde cuando se estudia su hijo y qu estudios son los que va a terminar. Un vendedor debera sorprender al cliente haciendole ver que est llamando a una gran empresa y que est hablando con un buen profesional que est all para asesorarle y ayudarle a elegir entre los productos que vende aquello que mejor se adecua a sus necesidades.El secreto de la venta telefnica est en hacer que el cliente sienta que el vendedor le trata primero como persona y luego como cliente, no al contrario.Aunque no ests delante del cliente eso significa que en la venta telefnica no tienes que cuidar la postura. Se ha comprobado que las personas que adoptan una pose dominante tienen ms confianza en alcanzar el xito y controlan mejor el estrs.La pose dominante consiste en sentarse con la espalda recta, proyectando el pecho hacia delante. Sentir confianza hace que tengas ms probabilidades de xito cuando vendes por telefono. Aqu tienes unos consejos sobre la postura correcta para vender por telefono:Cuando ests sentado, planta firmemente los pies en el suelo. Esto hace que el peso de tu cuerpo se distribuya de manera equilibrada.Mantn la cabeza elevada, de forma que la barbilla est paralela al suelo.Echa los hombros hacia atrs, sin levantarlos.Sita la cabeza en lnea con los hombros y la cadera, de forma que la espalda est en su ms recta posible. Mantener la espalda recta te ayuda a evitar dolores musculares y hace que te sientas ms confiado. Como puede ser que haya vendedores que sean mucho mejores que otros al telefono? Personas con hasta 4 veces mejores resultados que el vendedor promedio? Qu tcnicas secretas utilizan para lograr transformar llamadas en ventas? Aqu hay 12 trucos para ventas. Bienvenidos al mgico mundo de los vendedores al telefono!En nuestras entrevistas, los vendedores se dejaban compartindonos tcnicas (o trucos, como le dicen ellos) para mejorar los resultados de las llamadas, y lograr ms visitas y ventas.Me sorprendi mucho con la creatividad y sutileza que manejan en la manera de hablar con los clientes. Fue un gran aprendizaje ver como cada palabra, o la forma de decir las cosas, puede tener impacto en el resultado. Se trata de tcnicas psicolgicas de persuasin para aumentar las ventas. Muy interesante!Pero primeroQu es la venta por telefono?Lasventas por telefono televentas sonmtipos deventas que se comunican telefnicamente con un potencial cliente. Esto ha ido variando con el tiempo, desde cuando se estudia su hijo y qu estudios son los que va a terminar. Un vendedor debera sorprender al cliente haciendole ver que est llamando a una gran empresa y que est hablando con un buen profesional que est all para asesorarle y ayudarle a elegir entre los productos que vende aquello que mejor se adecua a sus necesidades.El secreto de la venta telefnica est en hacer que el cliente sienta que el vendedor le trata primero como persona y luego como cliente, no al contrario.Aunque no ests delante del cliente eso significa que en la venta telefnica no tienes que cuidar la postura. Se ha comprobado que las personas que adoptan una pose dominante tienen ms confianza en alcanzar el xito y controlan mejor el estrs.La pose dominante consiste en sentarse con la espalda recta, proyectando el pecho hacia delante. Sentir confianza hace que tengas ms probabilidades de xito cuando vendes por telefono. Aqu tienes unos consejos sobre la postura correcta para vender por telefono:Cuando ests sentado, planta firmemente los pies en el suelo. Esto hace que el peso de tu cuerpo se distribuya de manera equilibrada.Mantn la cabeza elevada, de forma que la barbilla est paralela al suelo.Echa los hombros hacia atrs, sin levantarlos.Sita la cabeza en lnea con los hombros y la cadera, de forma que la espalda est en su ms recta posible. Mantener la espalda recta te ayuda a evitar dolores musculares y hace que te sientas ms confiado. Como puede ser que haya vendedores que sean mucho mejores que otros al telefono? Personas con hasta 4 veces mejores resultados que el vendedor promedio? Qu tcnicas secretas utilizan para lograr transformar llamadas en ventas? Aqu hay 12 trucos para ventas. Bienvenidos al mgico mundo de los vendedores al telefono!En nuestras entrevistas, los vendedores se dejaban compartindonos tcnicas (o trucos, como le dicen ellos) para mejorar los resultados de las llamadas, y lograr ms visitas y ventas.Me sorprendi mucho con la creatividad y sutileza que manejan en la manera de hablar con los clientes. Fue un gran aprendizaje ver como cada palabra, o la forma de decir las cosas, puede tener impacto en el resultado. Se trata de tcnicas psicolgicas de persuasin para aumentar las ventas. Muy interesante!Pero primeroQu es la venta por telefono?Lasventas por telefono televentas sonmtipos deventas que se comunican telefnicamente con un potencial cliente. Esto ha ido variando con el tiempo, desde cuando se estudia su hijo y qu estudios son los que va a terminar. Un vendedor debera sorprender al cliente haciendole ver que est llamando a una gran empresa y que est hablando con un buen profesional que est all para asesorarle y ayudarle a elegir entre los productos que vende aquello que mejor se adecua a sus necesidades.El secreto de la venta telefnica est en hacer que el cliente sienta que el vendedor le trata primero como persona y luego como cliente, no al contrario.Aunque no ests delante del cliente eso significa que en la venta telefnica no tienes que cuidar la postura. Se ha comprobado que las personas que adoptan una pose dominante tienen ms confianza en alcanzar el xito y controlan mejor el estrs.La pose dominante consiste en sentarse con la espalda recta, proyectando el pecho hacia delante. Sentir confianza hace que tengas ms probabilidades de xito cuando vendes por telefono. Aqu tienes unos consejos sobre la postura correcta para vender por telefono:Cuando ests sentado, planta firmemente los pies en el suelo. Esto hace que el peso de tu cuerpo se distribuya de manera equilibrada.Mantn la cabeza elevada, de forma que la barbilla est paralela al suelo.Echa los hombros hacia atrs, sin levantarlos.Sita la cabeza en lnea con los hombros y la cadera, de forma que la espalda est en su ms recta posible. Mantener la espalda recta te ayuda a evitar dolores musculares y hace que te sientas ms confiado. Como puede ser que haya vendedores que sean mucho mejores que otros al telefono? Personas con hasta 4 veces mejores resultados que el vendedor promedio? Qu tcnicas secretas utilizan para lograr transformar llamadas en ventas? Aqu hay 12 trucos para ventas. Bienvenidos al mgico mundo de los vendedores al telefono!En nuestras entrevistas, los vendedores se dejaban compartindonos tcnicas (o trucos, como le dicen ellos) para mejorar los resultados de las llamadas, y lograr ms visitas y ventas.Me sorprendi mucho con la creatividad y sutileza que manejan en la manera de hablar con los clientes. Fue un gran aprendizaje ver como cada palabra, o la forma de decir las cosas, puede tener impacto en el resultado. Se trata de tcnicas psicolgicas de persuasin para aumentar las ventas. Muy interesante!Pero primeroQu es la venta por telefono?Lasventas por telefono televentas sonmtipos deventas que se comunican telefnicamente con un potencial cliente. Esto ha ido variando con el tiempo, desde cuando se estudia su hijo y qu estudios son los que va a terminar. Un vendedor debera sorprender al cliente haciendole ver que est llamando a una gran empresa y que est hablando con un buen profesional que est all para asesorarle y ayudarle a elegir entre los productos que vende aquello que mejor se adecua a sus necesidades.El secreto de la venta telefnica est en hacer que el cliente sienta que el vendedor le trata primero como persona y luego como cliente, no al contrario.Aunque no ests delante del cliente eso significa que en la venta telefnica no tienes que cuidar la postura. Se ha comprobado que las personas que adoptan una pose dominante tienen ms confianza en alcanzar el xito y controlan mejor el estrs.La pose dominante consiste en sentarse con la espalda recta, proyectando el pecho hacia delante. Sentir confianza hace que tengas ms probabilidades de xito cuando vendes por telefono. Aqu tienes unos consejos sobre la postura correcta para vender por telefono:Cuando ests sentado, planta firmemente los pies en el suelo. Esto hace que el peso de tu cuerpo se distribuya de manera equilibrada.Mantn la cabeza elevada, de forma que la barbilla est paralela al suelo.Echa los hombros hacia atrs, sin levantarlos.Sita la cabeza en lnea con los hombros y la cadera, de forma que la espalda est en su ms recta posible. Mantener la espalda recta te ayuda a evitar dolores musculares y hace que te sientas ms confiado. Como puede ser que haya vendedores que sean mucho mejores que otros al telefono? Personas con hasta 4 veces mejores resultados que el vendedor promedio? Qu tcnicas secretas utilizan para lograr transformar llamadas en ventas? Aqu hay 12 trucos para ventas. Bienvenidos al mgico mundo de los vendedores al telefono!En nuestras entrevistas, los vendedores se dejaban compartindonos tcnicas (o trucos, como le dicen ellos) para mejorar los resultados de las llamadas, y lograr ms visitas y ventas.Me sorprendi mucho con la creatividad y sutileza que manejan en la manera de hablar con los clientes. Fue un gran aprendizaje ver como cada palabra, o la forma de decir las cosas, puede tener impacto en el resultado. Se trata de tcnicas psicolgicas de persuasin para aumentar las ventas. Muy interesante!Pero primeroQu es la venta por telefono?Lasventas por telefono televentas sonmtipos deventas que se comunican telefnicamente con un potencial cliente. Esto ha ido variando con el tiempo, desde cuando se estudia su hijo y qu estudios son los que va a terminar. Un vendedor debera sorprender al cliente haciendole ver que est llamando a una gran empresa y que est hablando con un buen profesional que est all para asesorarle y ayudarle a elegir entre los productos que vende aquello que mejor se adecua a sus necesidades.El secreto de la venta telefnica est en hacer que el cliente sienta que el vendedor le trata primero como persona y luego como cliente, no al contrario.Aunque no ests delante del cliente eso significa que en la venta telefnica no tienes que cuidar la postura. Se ha comprobado que las personas que adoptan una pose dominante tienen ms confianza en alcanzar el xito y controlan mejor el estrs.La pose dominante consiste en sentarse con la espalda recta, proyectando el pecho hacia delante. Sentir confianza hace que tengas ms probabilidades de xito cuando vendes por telefono. Aqu tienes unos consejos sobre la postura correcta para vender por telefono:Cuando ests sentado, planta firmemente los pies en el suelo. Esto hace que el peso de tu cuerpo se distribuya de manera equilibrada.Mantn la cabeza elevada, de forma que la barbilla est paralela al suelo.Echa los hombros hacia atrs, sin levantarlos.Sita la cabeza en lnea con los hombros y la cadera, de forma que la espalda est en su ms recta posible. Mantener la espalda recta te ayuda a evitar dolores musculares y hace que te sientas ms confiado. Como puede ser que haya vendedores que sean mucho mejores que otros al telefono? Personas con hasta 4 veces mejores resultados que el vendedor promedio? Qu tcnicas secretas utilizan para lograr transformar llamadas en ventas? Aqu hay 12 trucos para ventas. Bienvenidos al mgico mundo de los vendedores al telefono!En nuestras entrevistas, los vendedores se dejaban compartindonos tcnicas (o trucos, como le dicen ellos) para mejorar los resultados de las llamadas, y lograr ms visitas y ventas.Me sorprendi mucho con la creatividad y sutileza que manejan en la manera de hablar con los clientes. Fue un gran aprendizaje ver como cada palabra, o la forma de decir las cosas, puede tener impacto en el resultado. Se trata de tcnicas psicolgicas de persuasin para aumentar las ventas. Muy interesante!Pero primeroQu es la venta por telefono?Lasventas por telefono televentas sonmtipos deventas que se comunican telefnicamente con un potencial cliente. Esto ha ido variando con el tiempo, desde cuando se estudia su hijo y qu estudios son los que va a terminar. Un vendedor debera sorprender al cliente haciendole ver que est llamando a una gran empresa y que est hablando con un buen profesional que est all para asesorarle y ayudarle a elegir entre los productos que vende aquello que mejor se adecua a sus necesidades.El secreto de la venta telefnica est en hacer que el cliente sienta que el vendedor le trata primero como persona y luego como cliente, no al contrario.Aunque no ests delante del cliente eso significa que en la venta telefnica no tienes que cuidar la postura. Se ha comprobado que las personas que adoptan una pose dominante tienen ms confianza en alcanzar el xito y controlan mejor el estrs.La pose dominante consiste en sentarse con la espalda recta, proyectando el pecho hacia delante. Sentir confianza hace que tengas ms probabilidades de xito cuando vendes por telefono. Aqu tienes unos consejos sobre la postura correcta para vender por telefono:Cuando ests sentado, planta firmemente los pies en el suelo. Esto hace que el peso de tu cuerpo se distribuya de manera equilibrada.Mantn la cabeza elevada, de forma que la barbilla est paralela al suelo.Echa los hombros hacia atrs, sin levantarlos.Sita la cabeza en lnea con los hombros y la cadera, de forma que la espalda est en su ms recta posible. Mantener la espalda recta te ayuda a evitar dolores musculares y hace que te sientas ms confiado. Como puede ser que haya vendedores que sean mucho mejores que otros al telefono? Personas con hasta 4 veces mejores resultados que el vendedor promedio? Qu tcnicas secretas utilizan para lograr transformar llamadas en ventas? Aqu hay 12 trucos para ventas. Bienvenidos al mgico mundo de los vendedores al telefono!En nuestras entrevistas, los vendedores se dejaban compartindonos tcnicas (o trucos, como le dicen ellos) para mejorar los resultados de las llamadas, y lograr ms visitas y ventas.Me sorprendi mucho con la creatividad y sutileza que manejan en la manera de hablar con los clientes. Fue un gran aprendizaje ver como cada palabra, o la forma de decir las cosas, puede tener impacto en el resultado. Se trata de tcnicas psicolgicas de persuasin para aumentar las ventas. Muy interesante!Pero primeroQu es la venta por telefono?Lasventas por telefono televentas sonmtipos deventas que se comunican telefnicamente con un potencial cliente. Esto ha ido variando con el tiempo, desde cuando se estudia su hijo y qu estudios son los que va a terminar. Un vendedor debera sorprender al cliente haciendole ver que est llamando a una gran empresa y que est hablando con un buen profesional que est all para asesorarle y ayudarle a elegir entre los productos que vende aquello que mejor se adecua a sus necesidades.El secreto de la venta telefnica est en hacer que el cliente sienta que el vendedor le trata primero como persona y luego como cliente, no al contrario.Aunque no ests delante del cliente eso significa que en la venta telefnica no tienes que cuidar la postura. Se ha comprobado que las personas que adoptan una pose dominante tienen ms confianza en alcanzar el xito y controlan mejor el estrs.La pose dominante consiste en sentarse con la espalda recta, proyectando el pecho hacia delante. Sentir confianza hace que tengas ms probabilidades de xito cuando vendes por telefono. Aqu tienes unos consejos sobre la postura correcta para vender por telefono:Cuando ests sentado, planta firmemente los pies en el suelo. Esto hace que el peso de tu cuerpo se distribuya de manera equilibrada.Mantn la cabeza elevada, de forma que la barbilla est paralela al suelo.Echa los hombros hacia atrs, sin levantarlos.Sita la cabeza en lnea con los hombros y la cadera, de forma que la espalda est en su ms recta posible. Mantener la espalda recta te ayuda a evitar dolores musculares y hace que te sientas ms confiado. Como puede ser que haya vendedores que sean mucho mejores que otros al telefono? Personas con hasta 4 veces mejores resultados que el vendedor promedio? Qu tcnicas secretas utilizan para lograr transformar llamadas en ventas? Aqu hay 12 trucos para ventas. Bienvenidos al mgico mundo de los vendedores al telefono!En nuestras entrevistas, los vendedores se dejaban compartindonos tcnicas (o trucos, como le dicen ellos) para mejorar los resultados de las llamadas, y lograr ms visitas y ventas.Me sorprendi mucho con la creatividad y sutileza que manejan en la manera de hablar con los clientes. Fue un gran aprendizaje ver como cada palabra, o la forma de decir las cosas, puede tener impacto en el resultado. Se trata de tcnicas psicolgicas de persuasin para aumentar las ventas. Muy interesante!Pero primeroQu es la venta por telefono?Lasventas por telefono televentas sonmtipos deventas que se comunican telefnicamente con un potencial cliente. Esto ha ido variando con el tiempo, desde cuando se estudia su hijo y qu estudios son los que va a terminar. Un vendedor debera sorprender al cliente haciendole ver que est