



CONSEJOS PARA LA ASISTENCIA EN VENTAS

CONSEJOS SOBRE CÓMO USAR LA ASISTENCIA EN VENTAS

Confirme citas calificadas. Durante el proceso de programar sus citas de venta, se le requerirá aceptar las siguientes condiciones; si usted sigue las pautas acerca de lo que indican estas condiciones, debería tener una cita exitosa.

* Tener acceso al sitio Web del Programa de Ventas es un servicio gratuito, el cual se les ofrece a los Propietarios de WebCenter con el propósito de capacitar y vender con éxito.

Para poder participar en el Programa de Asistencia en Ventas y programar su cita de introducción, le pedimos convenir con lo siguiente:

- Ha programado una cita segura con este candidato, y el candidato tiene constancia de que esta es una cita de negocios seria.
- Ha verificado que todas las partes que participan en la toma de decisiones en nombre de la empresa estén disponibles durante esta cita.
- Está preparado para permitir que durante la cita el Especialista en Producto le pida a este candidato tomar una decisión en cuanto a comprar el sitio Web.
- Ha confirmado que el candidato estará disponible para hablar por teléfono y que a la vez tendrá acceso a Internet.
- Entiende que es su responsabilidad confirmar la cita con el candidato por lo menos 24 horas antes de la cita.
- Autoriza que el Asistente en Ventas haga el seguimiento del candidato, ya sea con usted presente o no.
- Tiene presente que el sistema es compatible únicamente con las versiones más nuevas de los navegadores de Internet, y que el candidato y usted deberán tener acceso a un navegador compatible durante esta cita.
- Acuerda permitir que el Especialista en Producto negocie el precio del sitio Web en representación suya. El precio que se determine en la negociación no podrá ser menos de \$999.99 sin su autorización.
- Entiende que el Programa de Asistencia en Ventas nunca deberá utilizarse como herramienta de presentación con socios potenciales de Market America. Únicamente utilizará el Programa de Asistencia en Ventas para programar citas válidas con las personas responsables de tomar decisiones, que están interesadas en comprar un sitio Web para sus negocios.

Confirme todas las citas. Uno de los principales puntos claves en la programación de citas excelentes es establecer cierto nivel de compatibilidad con sus candidatos. Para empezar, confirmar la cita es tan importante como programar la cita. Esto también le da la oportunidad de fomentar un poco más de valor en la relación con el candidato. Algunos consejos:

- Cuando llame para confirmar la cita, pregúnteles cómo va el negocio.
- Transmítales entusiasmo por la llamada a través de su propio entusiasmo.
- Confirmar con afirmación. “Hola. Llamo para confirmar que tenemos el número correcto dónde llamarte mañana al mediodía. Brian está muy entusiasmado de reunirse contigo, y está listo para explicártelo todo.” (Esto es más eficaz que preguntar “¿todavía piensas venir?”).



EQUIPOS DE ASISTENCIA EN VENTAS

Asegúrese de que TODOS los Responsables de Tomar Decisiones estén disponibles durante la demostración: Elija una fecha y hora convenientes que permitirá que TODOS los Responsables de Tomar Decisiones estén presentes durante la explicación. Estos son un par de consejos para expresar la importancia de que estén presentes todos los Responsables de Tomar Decisiones:

- Cuando hable con un cliente potencial, no querrá nunca menoscabar la autoridad de esa persona. Por lo tanto, nunca pregunte: ¿ES USTED EL RESPONSABLE DE TOMAR DECISIONES? Primero porque de este modo usted da la impresión de que es otro vendedor más. Y segundo porque cualquiera que posea un grado de autoridad en la empresa responderá: “Sí”.
- Más bien, sea directo, de manera indirecta... Ejemplo: (Digamos que el cliente se llama Juan). Después de que Juan y usted hayan acordado una hora conveniente para realizar la demostración, puede usar esta frase ideal: “Juan, también quería preguntarte una cosa más, si durante la presentación te gusta lo que ves, que estoy muy seguro que así será (añada una risita confiada), ¿con QUIÉN tendrías que hablar antes de tomar una decisión final?” Al preguntar con QUIÉN, evitará que le responda con un simple 'sí' o 'no', y así obtendrá el nombre o los nombres de los Responsables de Tomar Decisiones. Una vez que tenga los nombres de esas personas, el próximo paso es informarle a Juan que, debido a la cantidad de información que cubrirán, será definitivamente más beneficioso para ustedes que todos estén presentes en la llamada durante la demostración.

(Además, recuerde que sus Especialistas en Producto de Asistencia en Ventas tendrán la habilidad de atender a varios clientes durante la conferencia telefónica y ofrecerles a todos la opción de compartir la pantalla).

Recuerde ensalzar a los Especialistas en Producto, pues es absolutamente indispensable. Uno de los mayores beneficios de ser Propietario de Webcenter es que cuenta con un equipo de asistencia completo que lo respalda; no será simplemente un administrador de sitio web más. Saber que cuenta con un personal de asistencia a su disposición, le infundirá confianza cuando se acerque a clientes potenciales para ayudarlos con sus negocios. Sus clientes también sentirán esa confianza.

Por lo tanto, cuando esté programando la cita, infórmele al cliente que va a tener a un Especialista en Producto en la llamada, quien los guiará a usted y a su candidato o candidatos a través de una completa demostración, para enseñarles de qué manera nuestra Solución para Sitios Web Integral funcionará en sus negocios. De esta forma, no solo podrán apreciar el valor de la solución, sino que también apreciarán el respaldo detrás de la solución.



EQUIPOS DE ASISTENCIA EN VENTAS

Comentarios para la cita. Cuando programe una cita, hay una sección que requiere que agregue comentarios. Es importante que obtenga algo de información de sus candidatos durante la conversación inicial con el propósito de establecer la buena relación. (Ej.: ¿Por cuánto tiempo han realizado actividades comerciales? ¿Cuál es su fuente principal de publicidad? ¿Tienen una presencia actual en la Internet? Etc.) Infórmele a nuestro personal de asistencia, a través de esta sección de comentarios, a fin de prepararlos mejor para llevar a cabo la llamada. Además, indique en los comentarios, el precio inicial y el precio final. Es importante que sepamos cuánta flexibilidad tenemos para negociar. Por favor, no se exceda al escribir las notas, sea breve y vaya al grano.

Conversación Uno a Uno con los Especialistas en Producto. Antes de iniciar la cita, su Especialista en Producto normalmente contactará con usted por dos a cinco minutos para repasar sus notas, así como cualquier tema conflictivo adicional, información personal del candidato, etc.

Escuche durante la llamada. La mejor manera de saber acerca de lo que podemos ofrecer a los clientes es programar montones de citas y quedarse a escuchar durante las llamadas. Cada llamada constituirá una experiencia diferente. Se debe tratar a cada cliente de manera diferente. Aprenderá algo nuevo cada vez.