



LECCION APRENDIDA No 03:

¿Qué hace más productivo y exitoso a un vendedor?

Diferentes estudios han señalado que los vendedores más productivos y exitosos son mejores que los vendedores promedio, en las siguientes áreas:

- Actitud personal y motivación hacia el logro.
- Administración efectiva de su tiempo.
- Crecimiento y desarrollo personal constante.
- Conocimiento de su producto o servicio.
- Identificación de nuevos clientes y mercados.
- Desarrollo de una presentación eficaz de su producto o servicio.
- Capacidad de identificar rápidamente las necesidades de sus clientes.
- Destreza para responder a las posibles objeciones que ellos puedan tener.
- Habilidad para ayudar al cliente a tomar decisiones.
- Seguimiento constante y oportuno.



¡Invierta en el desarrollo de su fuerza de ventas!