

¿Cuál es el beneficio del vendedor por este servicio?

Lograr la fidelidad del cliente, lo cual no solo lo lleva a comprarnos cada vez que tiene necesidad, sino que además se convierte en un referente (es decir, alguien que nos recomienda).

Este comportamiento del vendedor como consultor que acabamos de exponer no convierte al hombre de ventas en un mero buen anfitrión: el comportamiento de vendedor consultor se sustenta estrictamente en un criterio comercial y es el que nos brinda la oportunidad de obtener rentabilidad para nuestro negocio.

A continuación veremos por que, con un ejemplo sencillo:

Imaginemos un producto P cuyo precio de compra es un peso (costo del distribuidor) y precio de venta de \$1,50.

El cliente satisfecho y convencido por nuestro desempeño profesional compra el producto. La ganancia para nosotros (el distribuido) fue de \$0,50 y volvemos a tener el peso que nos cobró el fabricante y volvemos a comprarlo.

Si el cliente A vuelve y otra vez lo compra, ganamos otros \$0,50, con lo cual nuestra rentabilidad ya es del 100% y volvemos a tener el peso inicial para volver a comprarlo.

Moraleja:

Nuestra rentabilidad no se obtiene de vender el producto P una vez, aunque lo vendamos caro, sino de que el Sr. A vuelva una y otra vez y así rote a mayor velocidad nuestro stock de mercaderías.

En síntesis, es el Sr. A quién decide nuestra ganancia o, de lo contrario la ganancia de nuestros competidores.

De aquí en más, el presente curso de técnicas profesionales de venta, nos guiará didácticamente a través de etapas clara de aprendizaje, para convertirnos o reconvertirnos en vendedores consultivos.