

Conectarme automáticamente en cada visita

 [Regístrese](#)

 [Conéctese para revisar mensajes](#)



Foro de Turística Diamond - Foro de la Comunidad Diamond

[Índice del Foro](#) [Foro de Turística Diamond](#) » [Linner](#)



Bienvenida!

[Ver tema anterior](#) :: [Ver siguiente tema](#)

Autor

Mensaje

pezcado.com
Site Admin

Publicado: Mar Mar 27, 2007 6:01 pm Título del mensaje: Bienvenida!

[CITAR](#)

Registrado: 24 Mar 2007
Mensajes: 10

Administrador escribió:

Aquí comienza nuestra labor de ventas se podría decir que el primer acto de la obra, el inicio de nuestra labor con nuestro invitado la primera impresión es la mas importante y determina como se desarrolla el resto del proceso de ventas el inicio es muy importante, iniciar bien.

Según estudios recientes, se descubrió que una persona determina en los primeros 60 segundos de un encuentro: "si nos va a escuchar y como nos va a escuchar", en que interés y seriedad nos va a escuchar lo que tenemos que decirle. Se determina la seriedad e importancia que le van a dar a lo que hagamos posteriormente, así que más vale tener algo muy interesante que decir y tener un impacto positivo en este momento.

Es importante entender, que queremos lograr y establecer en este paso, aquí es darle una oportunidad al cliente de descompresión, de relajarse de bajar la guardia un poco de quitarle dudas acerca de lo que se les ofreció, es igualmente una oportunidad de iniciar tomando "control" de la pareja y la presentación, el control se ejerce desde el saludo y de ahí para adelante es nuestra oportunidad de empezar a vendernos nosotros mismos y de crear empatía con nuestro invitado y por supuesto es el inicio por lo tanto hay que romper el hielo y hacer sentir especial y bienvenido al cliente – perder el control que perder la venta, pocas ventas se han realizado donde el vendedor pierde el control de su pareja.

El cliente procura tomar control en todo momento, es una forma de mantener su seguridad, y saben que si toman el control hay menos probabilidad de que les vendan algo. El mejor control es donde hacemos que piensen que tienen el control y uno controla el control. No permitas que tu cliente te apesure o adelante o controle la presentación. Nota: el control empieza con nosotros mismo, domina tu presentación y se profesional, en todo momento.

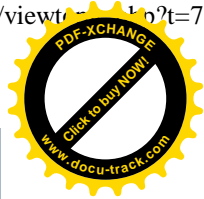
Como iniciar la bienvenida:

Hay cosas y puntos importantes que se deben hacer y tener siempre presentes para el máximo aprovechamiento de cada paso.

Quien somos – descompresión - calentamiento –romper el hielo - control –primera impresión-

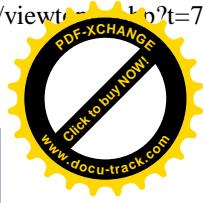
Es importante:

- la forma de saludar, la forma de dar la mano, a quien saludar primero –



empatía – empatar.

- contacto visual – importantísimo – debes mirar a tu cliente directamente durante tu presentación, especialmente cuando hablas de algo que es importante que te crean.
- sonreír.
- lo que decimos y como lo decimos al igual que nuestro mensaje corporal o no verbal.
- ser educado y respetuoso en todo momento.
- dar cumplidos – inducir el principio de reciprocidad -.
- cubrir de entrada lo que se les prometió por venir desayuno o cocktail o lo que sea y lo de su regalo.
- nunca camines o estés más de un brazo de distancia de tu cliente.
- sentar a tu pareja o familia y decirles donde y como sentarse (estos es parte del control que continuas tomando) es importante como se sienta el invitado.
- que esta viendo y hacia a donde?.
- quien se sienta donde?.
- mujer con mujer.
- prepárate antes de recibir a tu pareja, has un calentamiento mental.
- la forma de saludar, la forma de dar la mano, mi fisiología, mi imagen a quien saludo primero, hay que iniciar con buen "rapport", ser un espejo al inicio de ellos, ser como ellos, ni mas ni menos. Recuerda los primeros minutos de tu presentación pueden determinar tu éxito empieza bien y terminaras bien... Dales la bienvenida. Eres el anfitrión y ellos tus invitados. Hola! que gusto, bienvenidos, que bueno que estén aquí, mi nombre es _____, se humilde y sincero.
- escucha sus nombres, repítelos.
- empieza a usar el hoy, que bueno que vinieron hoy, vamos a pasar un rato muy agradable hoy.
- empieza a conseguir muchos "sí's".
- contacto visual – debes mirar a las personas, con seguridad, a los ojos, desde el principio y durante toda tu presentación.
- has visualizaciones de un resultado positivo.
- ten una actitud de expectativa confiable – esto es poderoso -. Entre mas confiado estés, mas probabilidad de vender.
- préndete, apasíonate, préndete psíquicamente para la venta.
- a la gente que tiene confianza en si mismo. Visualiza tu éxito. Determina que hoy vas a tener éxito, ordénale a tu subconsciente ayudarte a dar lo mejor de ti hoy. "hoy voy a dar lo mejor, voy a estar alerta y ayudo y nada me puede detener voy a usar todo mi alcance, humor, profesionalismo, servicio, atención en fin, me voy a ganar al cliente y mi recompensa por ayudar a estas personas a beneficiarse con mi producto.
- con todo por delante, hoy es el día, tu día.
- has pensado que no hacen contacto visual, se ven por la gente como evasivos, deshonestos e inseguros, si eres o quieres ser vendedor, tener contacto visual es indispensable. Igualmente estar alerta al contacto visual de tus clientes.
- sonríe – entre mas sonrías, mejor tienes garantizado una cosa, si sonríes, recibes una sonrisa a cambio y eso es un buen comienzo.
- se educado y respetuoso – recuerda esto no es personal – no se trata de lo que tu pienses o si te caen bien o mal. Este es tu trabajo y representas a la empresa, es además en tu interés ser amable y ganarte a estas personas.
- dar cumplidos – induce la reciprocidad a todos nos gusta ser apreciados. Un cumplido debe ser sincero. Busca algo que puedas complementar, que padre reloj, que bonitos ojos, que bonita pareja que padres aretes, en fin busca algo que te agrade.
- cubre de entrada lo que se les prometió. Obsequio, comida, etc.. Confirma que se les va a dar y que es en agradecimiento por su valioso tiempo y por permitirnos hablar con ellos. Esto confirma que se queden.
- al principio adelántate un poco para que te sigan, esto es control. Posteriormente siempre procura caminar a un lado de ellos y no te alejes de ellos, nunca.
- sentar a la pareja y decirles donde sentarse de nuevo, esto es control. Hombre con hombre, mujer con mujer. Si eres hombre el hombre debe de estar a tu derecha. Si eres mujer, la mujer debe estar a tu derecha.
- apréndete y escribe en letras grandes sus nombres y el de sus hijos. Pide permiso para hablarles de tu. Y luego di sus nombres y por lo menos cinco veces durante los primeros minutos. Esto hace que los recuerdes tú y además establece "rapport" simpatía, empatía y familiaridad.
- es importante establecer un ambiente informal, ya que vamos a platicar sobre vacaciones, no queremos crear un ambiente serio o de formalidad o de



trabajo, estamos con amigos y queremos dirigirnos al amigo no a algo y queremos un ambiente de iguales.

- una herramienta muy poderosa es el tacto. Aprende a tocar a las personas. Induce a la familiaridad.
- atiéndelos – ten en mente sus intereses y su bienestar. Ofréceles algo de tomar.
- al iniciar ya sentados debemos hablar de cosas sencillas, debe ser un momento ameno. Darles tiempo de despresurizarse, relajarse, habla de ti mismo un poco y luego que ellos hablen de ellos. Familia, ocupación, recreación, motivación, amor (forma), " que les gusta?, ¿cómo están?, ¿en que trabajan?, etc... Muestra interés e indaga fondo, "no me diga y porque dice eso, y que mas?, ¿qué interesante y luego?, etc..
- queremos iniciar ganándonos su confianza, romper el hielo y establecer control e interés.
- escucharlos- escuchar es todo un arte- la mayoría no sabemos escuchar. Es una actitud, es lenguaje corporal, es fisiología, es alentar a seguir, estar atento a claves e información – es leer entre líneas – es solicitar información importante- es querer saber – es vender- es saber preguntar y preguntar mucho y con tacto.
- ten impacto desde el único – diles cosas que les despierte interés y curiosidad.
- hoy tienen la oportunidad de realizar todos sus sueños vacacionales y por una fracción de lo que normalmente gastarían, les va a encantar estar aquí.

Volver arriba

[PERFIL](#) [PRIVADO](#) [E-MAIL](#)

Mostrar mensajes anteriores:



Índice del Foro Foro de Turística Diamond » Linner

Todas las horas están en GMT

Página 1 de 1

Saltar a:

- No puede crear mensajes
- No puede responder temas
- No puede editar sus mensajes
- No puede borrar sus mensajes
- No puede votar en encuestas