

## 10 Diferencias; vendedor tradicional y vendedor con conocimiento de Neuroventas

Por Sebastián Córdoba

17 febrero, 2017



Durante mucho tiempo pensaba que vender era gritar como loco en una plaza de mercado o en una calle (si ofender a las personas que trabajan en estos lugares) dando a conocer un producto, y aunque de esa manera también se puede hacer dinero, verdaderamente no es tan efectiva como la nueva forma de vender.

Vender es hacer un amigo, vender es saber escuchar a ese amigo y, resolverle un problema o una necesidad que tenga. Cuando hay un amigo, la venta se hace como por arte de magia. Te recuerdo que vender no es convencer, vender es ayudar.

Hoy me doy cuenta de que aunque mi hermano tenga una excelente actitud para salir a vender de la forma tradicional, yo como nunca me anime aprender de esa manera, entonces cuando lo haces con conocimientos de Neuroventas te das cuenta que mi hermano sabe mucho, pero también necesita aprender bastante.

### **El sistema educativo se creó en la era industrial y para la guerra**

No digo que yo sea un genio para las Neuroventas, pero quizás es mejor aprender de cómo funciona el cerebro de las personas mediante la biología, que aprender de Marketing, y esto no lo digo yo está escrito en el Libro Véndele a la mente, no a la Gente, por Jûrgen Klaric.

Todo en la vida está cambiando, la forma de vender ha cambiado, la forma de trabajar ha cambiado, como nos comunicamos también evoluciono, sin embargo lo único que no cambia y que se sigue vendiendo como arroz es el mismo sistema educativo tradicional.

No digo que estudiar sea malo, de hecho es muy bueno. Pero ya la era industrial se acabó, estamos en la era de la información. La educación tradicional se quedó corta y se creó en la guerra. Hay que actualizarnos.

Hoy día si tú sabes usar de manera correcta la información y las usas para ayudar a las personas, el beneficio no solo es para ti, sino para todos los que estén contigo. Para yo poder obtener riqueza, tengo que ayudar a alguien más a que también obtenga ese nivel de riqueza.



No es fácil adaptarnos y mucho menos a lo que te estoy diciendo ahora, pero la verdad es que nos enseñaron a gastar desde muy pequeños, y por eso es que hoy día muchos somos esclavos del dinero. Cuando en realidad para hacer verdadera riqueza, tenemos que hacer trabajar el dinero por nosotros.

Para conseguir riqueza no es necesario trabajar como esclavos, eso ya paso de moda lamentablemente deo mucha mente vacía. Sin embargo debemos aprender a ver el Dinero como una herramienta y no como una necesidad. Para hacer dinero, solo se necesita más dinero y saber trabajar en equipo con él.

Diferencias entre un vendedor tradicional y un vendedor con conocimiento de Neuroventas.

### **Vendedor Tradicional**

1. Le vende a la gente.
2. Solo usa las técnicas de venta.
3. Piensa que lo racional es lo que más ayuda al proceso de venta.
4. Cree que las personas son el arma más poderosa.
5. Usa solo la boca para comunicar.
6. Utiliza un discurso de ventas unisex

7. Tiene un discurso genérico para todos los posibles compradores.
8. Piensa que las características del producto son lo más importante para vender.
9. Explica las bondades del producto de forma directa y práctica.
10. Usa palabras comunes en el discurso de ventas.

### **Vendedor con conocimiento de Neuroventas**

1. Le vende a la mente de las personas.
2. Además de usar la técnica tradicional, usa el conocimiento neurocientífico.
3. Tiene en consideración que el 85% la decisión es subconsciente e inconsciente.
4. Sabe que la decisión proviene del conjunto de los 5 sentidos.
5. Usa todo el cuerpo para comunicar.
6. Emplea un discurso de venta diferenciado para hombre y mujeres.
7. Analiza al consumidor para adaptar el discurso a la tipología exacta de cada uno.
8. Sabe que la gente compra para llenar vacíos emocionales y cubrir miedos.
9. Aplica historias, paradojas, metáforas y analogías para ejemplificar los beneficios.
10. Maneja conscientemente palabras que llegan al cerebro réptil, límbico y racional del cliente.

Fuente: <https://www.cacharrerosdelaweb.com/2017/02/diez-diferencias-vendedor-tradicional-vendedor-conocimiento-neuroventas.html>