

Curso Venta emocional.

Módulo 3 – El vendedor emocional

El Vendedor Emocional: El arte de vender con el corazón

Iván Fernández De Lara Rousseau

1 de junio de 2023

En la sociedad actual, los vendedores han sido históricamente uno de los trabajadores más exigidos. Se les juzga por su capacidad para persuadir a otros a comprar productos o servicios, y se espera que siempre estén motivados para vender, sin importar su estado de ánimo. A menudo, se les considera como simples máquinas de hacer dinero. Sin embargo, esto no es del todo cierto. Los vendedores son seres emocionales, como cualquier otro, con sus propios pensamientos, sentimientos y emociones.

☆ De hecho, muchos vendedores se ven a sí mismos como artistas emocionales, más que como vendedores. Para ellos, la motivación no siempre es el dinero. Muchos de ellos encuentran más desafío en el proceso de venta que en el dinero que pueden ganar. Pero la presión de generar ingresos puede afectar su capacidad para relacionarse con la gente, y en ocasiones, su ego puede impedirles ser más efectivos en su trabajo.

☆ Entonces, ¿cómo pueden los vendedores trabajar en su lado emocional para mejorar su capacidad para comunicar y conectarse con los clientes? En este artículo, exploraremos la idea de que los vendedores son seres emocionales, y cómo pueden trabajar en su lado emocional para mejorar sus habilidades de comunicación y conectar con los clientes. Te daré algunas recomendaciones para potenciar el lado emocional, sentimental y espiritual de los vendedores, para que puedan mejorar en su trabajo y en su vida personal.



Todo parte del ser humano, si éste se encuentra bien, todo fluirá correctamente.

☆ El papel de las emociones en las ventas

Aunque muchos vendedores tratan de separar sus emociones de su trabajo, es importante reconocer que las emociones juegan un papel importante en las ventas. Los clientes compran emociones tanto como productos o servicios. Si un vendedor es capaz de conectar con las emociones de un cliente, tendrá más posibilidades de cerrar una venta.

Por ejemplo, supongamos que un cliente está buscando un coche nuevo. El vendedor podría presentar las características del coche, como el motor, la tecnología o el diseño,

pero esto puede no ser suficiente para cerrar la venta. En cambio, si el vendedor es capaz de conectar con las emociones del cliente, y presentar cómo el coche puede mejorar su vida y satisfacer sus necesidades, tendrá más posibilidades de cerrar la venta.

A continuación, veamos algunos ejemplos de cómo los vendedores pueden trabajar en su lado emocional para mejorar su capacidad para comunicar y conectar con los clientes:

Conciencia emocional

El primer paso para conectarse con el lado emocional es ser consciente de las propias emociones. Los vendedores deben estar atentos a sus propias emociones, identificarlas y aceptarlas. Por ejemplo, si un vendedor se siente frustrado después de una llamada de ventas, es importante que identifique y acepte esa emoción antes de seguir adelante.

Escuchar activamente

Una habilidad emocional importante para un vendedor es la capacidad de escuchar activamente. Un vendedor que es capaz de escuchar las necesidades y deseos del cliente y responder de manera empática y personalizada tendrá más éxito en las ventas.

Afortunadamente, hay muchas actividades que los vendedores pueden practicar para potenciar su lado emocional y mejorar su capacidad para comunicar y conectar con los clientes. Aquí te presentamos algunas recomendaciones que puedes poner en práctica desde hoy mismo.

Practica la meditación y el mindfulness

La meditación y el mindfulness son técnicas que pueden ayudarte a concentrarte en el momento presente, a aumentar tu conciencia emocional y a reducir los niveles de estrés. Hay muchas aplicaciones móviles y canales de YouTube que ofrecen meditaciones

guiadas para principiantes. Incluso, algunas empresas pueden contratar instructores para llevar a cabo sesiones de meditación en grupo.

Ejercítate regularmente

El ejercicio físico no solo es beneficioso para la salud física, sino que también puede mejorar tu salud emocional y mental. Prueba con actividades que te gusten, como caminar al aire libre, correr, nadar o practicar yoga. Además, hacer ejercicio en grupo también puede ser una excelente manera de socializar y mejorar tus habilidades de trabajo en equipo.

Lee y aprende sobre inteligencia emocional

La lectura y la educación son excelentes maneras de ampliar tu conocimiento y conciencia emocional. Puedes empezar leyendo libros de psicología, comunicación, liderazgo y ventas para mejorar tus habilidades emocionales y de comunicación. Asimismo, hay muchas páginas web que ofrecen recursos gratuitos sobre inteligencia emocional, liderazgo y ventas.

Practica la empatía

La empatía es una habilidad esencial para los vendedores, ya que les permite conectarse con los clientes de manera más auténtica y personalizada. Puedes practicar la empatía al escuchar activamente a tus clientes, poniéndote en su lugar y adaptándote a sus necesidades. Además, puedes aplicar esta habilidad en tus relaciones personales, lo que te ayudará a mejorar tus habilidades sociales.

✓ Desarrolla tu capacidad de comunicación

La comunicación es clave en las ventas. Para mejorar tus habilidades de comunicación, puedes practicar hablando con claridad, utilizando ejemplos y anécdotas, y utilizando un lenguaje accesible y fácil de entender. Asimismo, puedes practicar la comunicación no verbal, como el contacto visual, la postura y los gestos faciales.

✓ Cuida tu bienestar personal

El cuidado personal es importante para mantener una buena salud emocional. Puedes practicar actividades de cuidado personal como la meditación, el cuidado de la piel, el masaje y otros tratamientos de bienestar para mantenerte en forma emocionalmente. Además, también es importante establecer límites saludables en tu vida personal y laboral para reducir el estrés y mantener un equilibrio entre ambas áreas.

✓ Busca feedback y aprende de tus errores

La retroalimentación es fundamental para el crecimiento personal y profesional. Pide a tus clientes y compañeros de trabajo que te den feedback sobre tu desempeño, y utiliza esta información para mejorar y crecer. Aprende de tus errores y trata de verlos como oportunidades de aprendizaje en lugar de fracasos.



☆ Los vendedores son seres humanos complejos que necesitan cuidar su lado emocional para poder comunicar y conectar con los clientes de manera efectiva. Aunque en el pasado se les ha considerado simplemente como personas enfocadas en vender, la realidad es que los vendedores son seres emocionales que tienen que lidiar con la presión de generar ingresos mientras se relacionan con todo tipo de personas.

☆ Para potenciar su lado emocional, sentimental y espiritual, los vendedores pueden adoptar diversas prácticas, como la meditación, el yoga, la educación continua, la empatía, el trabajo en equipo y el cuidado personal. Estas actividades les permitirán conectarse con sus emociones, comprender mejor las de los demás, y mejorar su capacidad para comunicar y conectar con los clientes.

☆ Es importante recordar que una persona más sensible es atractiva al resto de la gente, y esto es especialmente cierto en las ventas. Los vendedores que pueden conectar con los clientes de manera auténtica y empática son más propensos a establecer relaciones duraderas y a aumentar su éxito en las ventas.

☆ En mi opinión, al trabajar en su lado emocional, los vendedores pueden no solo mejorar en su trabajo, sino también en su vida personal. Al comprender mejor sus propias emociones y las de los demás, y al adoptar prácticas saludables para su bienestar emocional, los vendedores pueden transformarse en seres más completos y felices, capaces de enfrentar los desafíos de su trabajo con mayor confianza y efectividad

Fuente:

<https://www.linkedin.com/pulse/el-vendedor-emocional-arte-de-vender-con-coraz%C3%B3n-iv%C3%A1n/?originalSubdomain=es>