
¿Existe otra forma de entrenar vendedores?

Cuando hablo de entrenar vendedores (o generadores de ingresos) me refiero a sustituir en ellos los hábitos que no producen los resultados esperados por otros que sí lo hacen.

Desde mi punto de vista y de mi experiencia, un método eficaz para entrenar estas personas debe cumplir los siguientes requisitos:

1. Individualizado

Cada vendedor es singular, con diferentes habilidades y necesidades. Tiene un nivel propio de acercamiento a los métodos de venta. Lo que es bueno para uno puede no serlo para otro. La velocidad a la que progresa uno difiere de la de su compañero.

2. En su lugar de trabajo y sin la presencia de terceros

El entrenamiento se debe realizar teniendo en cuenta el desempeño del vendedor frente a sus clientes, sin las interferencias ni los costos de un tercero que lo acompañe y lo evalúe.

3. Aceptado por el vendedor

Es imposible hacer que alguien mejore en su trabajo si no se cuenta con su beneplácito. Más que enseñarles, a los vendedores hay que ayudarles a aprender.

4. Continuado

Por las razones expuestas en otro lugar, no creo en la eficacia del entrenamiento de vendedores por medio de una clínica de ventas, de una conferencia esporádica o de un seminario, así sea de varios días.

5. Sobre un aspecto a la vez

Es difícil aprender muchas cosas simultáneamente, más para un vendedor que se está entrenando mientras trabaja. Es más eficiente entrenarlo sobre un aspecto antes de abordar el siguiente.

6. Enfocado en los puntos ganadores del vendedor

***Un buen
entrenamiento de
vendedores debe ser
individualizado***

***Es imposible entrenar
a quien no quiere ser
entrenado***

Un vendedor, igual que cualquier persona, es la suma de puntos ganadores y perdedores. Es más eficaz enfocarse en los primeros. No sirve de mucho enfocarse en los segundos.

7. Un entrenamiento confidencial, sin la injerencia de sus jefes

El entrenamiento es un asunto entre el vendedor y quien lo entrena. No puede convertirse en un pretexto para descalificar a los vendedores sino para hacerlos crecer.

8. Bajo conceptos alternativos

Pienso lo mismo que Neil Rackham: ya llegó el momento de dejar atrás los temas convencionales, tales como métodos para rebatir objeciones, técnicas de cierre, preguntas abiertas y cerradas, o beneficios sobre las características de los productos o servicios.

Coletilla

Un método para entrenar vendedores por Internet fundamentado en estos postulados puede ser conocido por los lectores del portal **CRISISOLOGÍA.com**. Consúltenos.

Llegó el momento de entrenar vendedores de una manera diferente a la que se viene utilizando desde principios del siglo pasado