Julio Mujica

Mini Ebook coleccionable de Negociación Persuasiva

¡ Qué buena idea se *me* ocurrió a *ti* !

N° 08

“ Sembrar recuerdos”

Las experiencias que creas hoy pueden ser
la razón por la que te elijan mañana.

persuadir vender encantar negociar convencer acordar liderar seducir

Todo encuentro deja huella

- Una reunión, una compra, una conversación o una respuesta.
- A veces dejan tranquilidad.
- Otras, entusiasmo.
- Otras, frustración.
- Aunque no lo planifiques, estás sembrando recuerdos.

Cumplir es el punto de partida

- Entregar a tiempo y responder lo acordado construye confianza.
- Es el desde…
- Una experiencia positiva también puede hacer que alguien se sienta escuchado, comprendido y acompañado.
- Ahí comienza una relación que vale la pena recordar.

¿Qué quieres que recuerden de ti?

- “Me ayudó a entender”.
- “Se hizo cargo cuando apareció el problema”.
- “Cumplió lo que prometió”.
- Esos recuerdos se construyen con acciones.

Las semillas son pequeñas

- Recordar un detalle que el cliente te contó.
- (Aquí es donde sugiero anotar esos detalles en el CRM)
- Explicar con paciencia algo que para ti es evidente.
- Avisar de un atraso antes de que tengan que preguntarte.
- Lo cotidiano también puede ser memorable.

En ventas, la experiencia parte antes del si.

- Un cliente puede disfrutar una conversación comercial aunque todavía no compre.
- Escuchar sin apurar, hacer buenas preguntas y aportar una idea útil ya crea valor.
- Cada reunión puede dejar una buena razón para retomar el contacto.

Un problema también puede dejar un buen recuerdo

- Cómo reaccionaste ante un error.
- Si reconociste su aporte o te quedaste con el mérito.
- Si escuchaste una preocupación antes de exigir un resultado.
- Liderar también es sembrar recuerdos.

No toda semilla necesita un regalo

- Una atención especial puede ser bienvenida.
- Pero difícilmente compensa una promesa incumplida o un trato indiferente.
- Empieza por cuidar lo que la persona necesita; después piensa cómo sorprenderla.

Diseña la experiencia que quieres dejar

- Antes del encuentro: ¿qué necesita esta persona?
- Durante: ¿qué puedo hacer para que se sienta bien atendida?
- Al terminar: ¿quedó claro el próximo paso?
- Después: ¿hay algo que deba cumplir o acompañar?

Desafíate en sorprender para encantar

- Dar algo más de lo que esperan sorprende y encanta.
- No es siempre hacer un regalo costoso.
- A veces esos pequeños detalles se transforman en momentos memorables.
- Un regalo hecho el día que la persona lo espera (cumpleaños, navidad, etc.) es básico…
- El mismo regalo, entregado en una oportunidad en que no lo espera…sorprende y encanta.

L significado de la palabra recordar…te sorprenderá

- Recordar viene del latín : recordäri
- Re: “de nuevo” , “hacia atrás” o “repetición”
- Cor o cordis: “Corazón”
- “Volver a pasar por el corazón”

Lo que está bajo tu control

- No puedes decidir qué recordarán los demás.
- Sí puedes cuidar la experiencia que les ofreces.
- Si quieres que tengan buenas razones para que te recuerden, empieza hoy a sembrar recuerdos…
- Acostúmbrate a sorprender…

- ¡Qué buena idea se me ocurrió a ti…!

Conectemos

Julio Mujica

Suscríbete al newsletter para que no te pierdas ningún capítulo de esta colección del mini Ebook.
Juliomujica.com

Suscríbete a mi podcast Ventas B2B en Spotify para que escuches contenidos de valor para gente de negocios y también la versión audio de este mini Ebook.

Conectemos por Linkedin, donde publico contenido y casos de negocios.

persuadir vender encantar negociar convencer acordar liderar seducir