

¿ SABEMOS POR QUE NO NOS COMPRAN ?

... Porque no Vendemos ...

Típicamente todos nosotros nos focalizamos en una sola cosa : "Vender" ... y está muy bien. Pero poco nos focalizamos de aprender de los errores que cometimos anteriormente.

Después de varios años de trabajar en el ecosistema Comercial, la respuesta más común es :

Perdimos porque no éramos competitivos. Por precio ...

Ahora, cuando alguien pregunta : ¿ Y por qué ganaste cuando ganaste ?. En general es porque se hizo un buen trabajo de Ventas ...

Entonces : ¿ Que significa eso ? ¿ Ganamos porque somos buenos vendedores pero perdemos por precio ?

Uno de los mejores ejercicios que existen en una Organización Comercial, es analizar en forma constructiva, porque perdimos.

Pero les voy a dar algunas otras pistas ... que no queremos asumir ...

- Trabajamos la Oportunidad de negocio, solamente con el Departamento de Compras
- Llegamos tarde, para hablar con los verdaderos "Decisores" del negocio
- No generamos la "credibilidad" con el potencial cliente, para que nos prestara la suficiente atención
- No fuimos "relevantes" en nuestra propuesta
- No entendimos lo que el potencial cliente necesitaba
- etc, etc, etc ...

¿ Nos hicimos sinceramente alguna vez éstas preguntas ? ¿ O buscamos otras excusas ?

¿ Tuviste alguna vez éste problema ?

Si te sentís identificado con ésta problemática ... ¡ hablemos ! Te podemos ayudar ...



Ramiro Arostegui | Director
Olazábal 1515 | Piso 9 | Of. A901
+54 11 5273 - 8971
arostegui@weedolutions.com
www.weedolutions.com