

## **Vender. Conversar. Vincular**

Un comprador toma un producto y paga su precio, una venta acaba de producirse. Esa venta se ha producido porqué vendedor y comprador han mantenido una conversación. En ocasiones es una conversación realmente corta, llena de oportunidad, y en otras es mucho más larga, llena de palabras.

Sí, vender es el producto de una conversación. Una conversación donde el vendedor muestra todos sus argumentos y el comprador expone cual es su necesidad y cómo quiere satisfacerla. Si queremos que la venta se repita, el contenido de esa conversación es fundamental y también lo es su extensión.

¿Es una conversación corta? Una conversación donde hay poco de que hablar, o incluso de una sola cosa, el precio. Es una conversación que vende, desde luego, pero es una conversación que el comprador puede mantener con cualquier otro vendedor que hable con esas mismas palabras.

¿Es una conversación más larga? Una conversación donde se habla de más cosas además del precio. Esta conversación también vende y “hablar de más cosas” puede ser una oportunidad para que el comprador ya no pueda, ni quiera, mantenerla con otro vendedor.

Si hablar de más cosas tiene que ver con la razón y solo con ella, eso está bien pero es probable que haya otros vendedores capaces de hablar con palabras iguales o muy parecidas.

Si hablar de más cosas tiene que ver con la emoción, con construir una relación, hacerlo es más difícil pero ya no es tan probable que otros vendedores sean capaces de decir lo mismo. Ahora bien, emoción y construir una relación solo repiten la venta si sirven para crear vínculos, ya que son los vínculos con la persona compradora los que la llevan a repetir las compras una y otra vez.

<i>Contenido de la Conversación</i>	<i>Poder de la Conversación</i>
<b>Oportunidad</b>	Vende una vez
<b>Palabras que tienen que ver con la razón</b>	Vende pero no asegura repetir la Venta
<b>Palabras que tienen que ver con la emoción y construir una relación</b>	Vende pero sin crear vínculos no asegura repetir la Venta Vende y si crea vínculos repite la Venta

No hay venta sin conversación, y si esa conversación genera vínculos con la persona compradora, trae más ventas, por eso es vital que las conversaciones sirvan para crear vínculos y también para mantenerlos.

Marià Moreno  
Socio Director  
Building Communities