PSPIN SELLING, LA ESTRATEGIA PARA ENTENDER A LOS CLIENTES Y CERRAR NUEVOS TRATOS

Una gran cantidad de compañías a nivel mundial hoy se encuentran en medio de una encrucijada de ajustes presupuestales.

Nuevas necesidades siguen surgiendo para las empresas de cara al 2022 que requieren soluciones personalizadas.

El Spin Selling (situación, problema, implicación y necesidad) es una técnica que consiste en escuchar activamente a los compradores para ofrecer soluciones personalizadas que permitan encontrar nuevos prospectos, cerrar tratos o incluso renovar acuerdos, se trata de una metodología necesaria para los negocios en el mercado B2B (Business-to-Business) que actualmente vive una de sus etapas de mayor competencia.

Esta estrategia es una metodología donde los vendedores plantean preguntas estratégicas para identificar la situación de los clientes, los problemas que enfrentan en su día a día y las implicaciones de sus herramientas o servicios actuales para así ofrecer una solución a sus necesidades.

Cada respuesta del cliente cumple una función particular del proceso de venta, y ayuda al vendedor a ofrecer una solución relevante y personalizada:

Dicho sistema se apoya en el uso de tecnologías como los sistemas para la gestión de relacionamiento con clientes (CRM) y se basa en cuatro tipos de preguntas que buscan recabar información concreta para cerrar acuerdos:

1.- Preguntas de situación: estas ayudan a los representantes de ventas a conocer el estado actual de cada cliente para recopilar información del comprador; por ejemplo: ¿Qué herramientas usas actualmente?

2.- Preguntas del problema: estas indagan en las dolencias de los clientes para identificar los dolores y problemas de los prospectos; ejemplo: ¿Este proceso falla alguna vez?

3.- Preguntas de implicación: dan a los clientes potenciales la oportunidad de expresar sus frustraciones para subrayar

las inquietudes que deben resolverse; ejemplo: ¿Cuál es el costo de implementar su herramienta/servicio actual?

4.- Preguntas sobre la necesidad: estas cuestionan a los compradores lo importante o urgente que es para ellos resolver su problema para guiarlo y deducir los beneficios del producto o servicio; ejemplo: 'No sería más sencillo si...?

El Spin Selling es una metodología que permite conectar con clientes propios del mercado Business-to-Business, a través de la identificación de problemas que afectan la rentabilidad de los negocios.

INTEGRIDAD, CLAVE DEL ÉXITO EMPRESARIAL

En una sociedad donde se pierden los valores y crece la desconfianza, la integridad es un desafío impresionante en los negocios, la familia, el estado y la sociedad en general. Y en una organización voluntaria como las creadas en el multinivel es un aspecto de vital importancia

La palabra "integridad" implica rectitud, bondad, honradez, intachabilidad; alguien en el que el cliente puede confiar.

Cuando se demuestra integridad esta se va filtrando a todos los niveles del equipo, lo cual da certeza y confianza a nuestros clientes.

Cuando se tiene un equipo que se preocupa de forma honesta por los demás, que se apoya mutuamente, se vuelve un imán para personas hartas de la competencia desleal vista en muchos lugares, es un lugar acogedor.

Se debe vigilar lo que sucede en el equipo, desde el ejemplo, creando reglas y un código de honor que establezca patrones correctos de conducta dentro del equipo. Se pueden responder algunas de las siguientes preguntas para medir la integridad con que se maneja el equipo de trabajo:

¿Su palabra vale? ¿Cumple lo que promete?

¿Fomenta que se adquieran materiales originales o saca copias al por mayor?

¿Respeta a los invitados de otros distribuidores en eventos abiertos y se

asegura de que se firmen con quien le corresponde?

¿Paga por los eventos y los materiales de marketing o fomenta que pague la empresa?

¿Mantiene sus testimonios sobre sus productos honestos y no crea expectativas desmedidas en las personas acerca de sus productos?

¿Presenta su oportunidad de ingresos y su compañía con honestidad?

Cuando uno se maneja con integridad, se atraerán y mantendrán a personas buenas en el equipo, se mantendrá un equipo más unido que no se despedazará ante cualquier reto, pero sobre todo se sentirá mejor sobre su negocio, y atraerá más clientes.

Existen tres herramientas que abonan a la construcción de empresas resilientes, competitivas a nivel internacional y conscientes de los beneficios de hacer negocios con integridad:

1. Diseñar un código de ética conforme a los riesgos, capacidades, necesidades y la filosofía empresarial de cada organización, incluyendo ejemplos de actuación, límites, estándares, así como posicionamientos éticos y de integridad necesarios para la competitividad económica.

2. Mejorar el acceso a canales de denuncia internos a través de múltiples formatos. Existen colaboradores que por la naturaleza de su trabajo o puesto jerárquico pueden acceder con mayor facilidad a un medio en particular, por lo que es importante que la empresa brinde canales accesibles y diversos como una dirección de correo electrónico, una línea telefónica, un buzón físico o un sitio web.

3. Diseñar estrategias de control de pagos basadas en la óptica de riesgos. Es importante que las empresas monitoreen sus transacciones financieras en búsqueda de áreas y pagos que representan un mayor riesgo, y que exploren alternativas que ayuden a mitigarlos.

Grupo Consultor Empresarial, se pone a sus órdenes a efectos de apoyarlo en la implementación de un código de ética, canales de comunicación y estrategias de pagos y cobros de acuerdo a sus necesidades.