

# Zafiro: qué hacer para que una venta se concrete

**Zafiro Software**, la firma mexicana especializada en el sector TIC ha publicado un informe alertando sobre lo importante que es priorizar las peticiones de los clientes ante cualquier proceso y es que, afirman desde la empresa, “la probabilidad de suspender, bloquear o detener una negociación se incrementa cuando no se resuelven las necesidades de los clientes”.



Recuerdan los voceros de esta marca asentada en Monterrey que **“en el canal de distribución cada interacción es significativa para el seguimiento** a una propuesta de venta, por lo que es importante reconocer los indicadores que ayudarán a lograr adecuadamente el objetivo”. Zafiro Software dice que es importante apostar por la “capacitación constante, de la propia compañía y de los partners” para mejorar el seguimiento del cliente y pone como ejemplo su propia estrategia.

Para dar revés a las objeciones anteriormente mencionadas y con el afán de impulsar la capacitación constante, Arístides Palma, director general de la compañía, menciona 7 consejos para ser más asertivos a la hora enfrentarse a las dudas de los posibles clientes:

- Prepare un discurso o camino a seguir: Antes de presentarse con un prospecto.
- Incluya objeciones: Es decir, cuáles serían aquellas dificultades que pueden presentarse para no cerrar el proyecto.
- Examine las posibilidades: Pregúntese qué es lo que el prospecto u oportunidad le puede decir.
- Piense en la mejor solución: Considere que el cliente potencial busca una solución a sus requerimientos, en el menor tiempo y al precio que le resulte conveniente.
- Documente las acciones y reacciones: Siempre que comience a tener contacto con sus posibles clientes genere una descripción de cómo se realizó, qué fue lo más relevante de esa primera comunicación, cuáles fueron los puntos que menos les interesó, y sobre manténgase alerta de las verdaderas necesidades de la compañía.
- Condúzcase adecuadamente: Escuche y entienda cada una de las objeciones.
- Agregue una objeción dentro de la solución: Conforme se desarrolle la negociación, añada a su discurso cada objeción como una consideración dentro de la solución que se expone, por lo que debe ser ordenado, claro, contundente y efectivo.

Dé soluciones concretas: Recuerde que **las preguntas que se realicen deben conducir a soluciones concretas considerando la realización del proyecto**, para ello identifique la reacción

de los presentes y determine si se resuelve la objeción en su totalidad.