

'UPGRADE'



## ‘Vendre?’ o ‘Vendre!’



**Oriol Brutau**

Expert en màrqueting  
 obrutau@gmail.com

La venda és una disciplina del tot imprescindible en l'empresa, esdevé una funció clau. Però també en la vida, ja que ens la passem venent. Des de l'escola fins al final de la nostra existència, la relació amb els altres és una relació comercial.

Des de ben petits,  *vendre*  que les notes dels exàmens no han anat del tot bé però que milloraran;  *vendre*  que han anat tan bé que ens mereixem una recompensa;  *vendre's*  a un mateix per aconseguir el primer petó i fer el primer xicot o xicota; i –fins l'últim o definitiu–  *vendre*  als amics d'anar a un concert que només t'interessa a tu o  *vendre*  al venedor de cotxes que és a tu a qui ha de fer el màxim descompte... Ens passem la vida venent, però ningú no ho ensenya això!

Serveixi, per començar, l'advertiment als lectors que vendre és una ciència. És a dir, que els processos comercials es poden mesurar, provar i evolucionar i que existeixen metodologies de venda i metodologies en la venda, d'acord sigui aquesta en un entorn, en un producte o servei o en un àmbit o altre. Però també és un art, ja que la predisposició a emprar tècniques, a experimentar o a crear nous camins forma part d'aquesta activitat. Així, doncs, n'estiguem dotats o no, sempre podem millorar en el camí comercial de la vida.

Au, som-hi! Avui us donaré set  *tips* , un per a cada dia de la setmana, perquè els pugueu aplicar a tot, especialment perquè els tingueu en compte sempre i que us ajudaran a assolir millor els vostres objectius comercials.  *¡A por ellos!*

**1. Interessat pels interessos dels altres** La clau en la venda no és pas parlar, és escoltar. Escoltant aprenem de l'altre, recaptem informació que podem destriar i sobre la que podem construir una proposta de valor, útil i efectiva per al nostre interlocutor.

**2. A la venda no hi ha guanyadors ni perdedors** És a dir, la venda és un exercici de paritat, en la qual tots guanyen. Una venda ha d'aportar a parts iguals en l'intercanvi; una venda no és un

engany, és una aportació de valor per les dues parts.

**3. El comprador escoltarà els motius racionals, però comprarà per motius emocionals** La majoria de persones, per racionals que siguem, acabem decidint per impulsos emocionals. De manera que un bon venedor sap esperar el millor moment o bé sap transformar el moment en una circumstància propícia per aconseguir la venda.

**4. Adaptar el producte a la demanda** Una mateixa  *cosa*  és diferent si n'aïllem les seves diverses particularitats, però hem de ser capaços de modelar-la d'acord als interessos comercials. En productes, serveis o conceptes, hem de poder reforçar algunes de les característiques per damunt de les altres en funció del valor que el comprador atorgui.

**5. No tot es pot vendre** O tot es pot vendre, però no tothom és comprador. Saber encaixar un “no” és important, com ho és saber descobrir l'oportunitat d'un “no”. Aquesta és l'autèntica ciència de les vendes!

**6. Emocional! Ho compraries tu?** És impossible vendre qualsevol cosa de la qual no n'estiguis completament segur. Tu has de ser el primer client de la cosa. Només així podràs emocionar, podràs convèncer, podràs posar-hi l'ànima d'allò que estiguis venent. Aquesta és sens dubte la part més bonica de la relació amb els altres.

**7. Persevera** No pas insistint gratuïtament, sinó fent el camí, escoltant, analitzant, replantejant, construint el moment adequat. No deu ser una casualitat que tots els grans venedors veuen en la perseverança el secret de l'èxit.

Així de fàcil i així de difícil és la venda. Aquests són alguns dels consells que marquen la diferència tant en la venda comercial com en la vida. Amb aquest consells, si hi aprofundiu i els apliqueu, descobrireu que si de debò creieu que la propera vegada fareu més esforç a estudiar i millorar les notes, rebreu recompensa; que no importa si sou alts o baixos, peluts o calbs, però si mostreu el millor de vosaltres mateixos, trobareu l'altra mitja taronja; i que actuant amb passió, amb honestetat, amb presència plena vers l'altre, no tindreu límits ni en la feina ni en la vida. Bona venda!