

EL TIEMPO ES DINERO, ganar confianza y luego ofrecer, hacerse primero amigo para luego vender y manejar el tiempo de la mejor manera, fueron algunos de los conceptos transversales dictados por el reconocido conferencista Eddy Mayen, del Instituto Gitomer de los Estados Unidos, quien fue el principal conferencista del "Foro Ventas 2010", organizado por Paraguay Trade Fairs.

A través de una dinámica conferencia, el especialista citó conceptos fundamentales para convertirse en un buen vendedor. Una de las conclusiones de la primera parte de su exposición, sobre la relación vendedor-cliente, es que por encima de la confianza, lealtad, entre otros calificativos, la amistad es lo más importante.

Además, hizo hincapié en el factor tiempo, que significa dinero para el vendedor. En este sentido llamó la atención de los participantes con el tema puntualidad y habló a los vendedores de la necesidad de hacerse sentir diferentes del resto, siendo siempre puntuales para las citas, pero sabiendo manejar el tiempo a la hora de ofrecer el producto.

CONOCER AL CLIENTE

Entre los aspectos que el vendedor debe tener en cuenta enfatizó en ganar primero la confianza del cliente, tener una capacidad de observación muy similar al poder escuchar, preguntar y conocer al cliente, descubrir lo que él quiere.

Mayen concluyó que todo empieza y termina en el vendedor, que debe conocer su producto y al cliente y ser aceptado por él como un amigo. Ésta es una estrategia que a diferencia del norteamericano, puede ser bastante aprovechado por el hispanoamericano, cuya cultura tiende a hacer amistades más fácilmente, según el especialista.

FORO

Paraguay es el primer país sudamericano donde el conferencista ofrece una exposición, invitado por Paraguay Trade Fairs, organizador de la cuarta edición de "Foro Ventas". El gurú de las ventas expuso los secretos y técnicas sobre cómo capacitar, motivar, transformar y preparar a la fuerza de ventas, con el objetivo de mejorar las ventas, ganar clientes y lograr la fidelización del mismo de por vida. El

Gurú de las ventas contó algunos de los secretos del buen vendedor

**AMISTAD, TIEMPO,
CONFIANZA SON
ALGUNAS
CLAVES**



**EDDY MAYEN, del Instituto Gitomer de los EEUU,
fue el principal orador del Foro Ventas 2010.**

evento se realizó ayer en Carmelitas Center, con una numerosa participación de vendedores, gerentes, entre otros relacionados a importantes empresas locales.

"Falta mucho por desarrollar"
- Andrés Bogarín, gerente de PTF.

Paraguay Trade Fairs destaca la importancia de la participación del encuentro.

De acuerdo a los organizadores, la participación en estas conferencias es importante porque van a despertar la iniciativa, confianza y el compromiso en todo el equipo; transformar contactos en resultados y clientes en fanáticos; hacer correr a la competencia; que su cliente diga "WOW!"; cerrar las ventas y fidelizar a sus clientes. Además porque no se vive de las ventas, sino del lucro de las ventas, porque el arte de vender ha cambiado, porque ganar es acertar más, producir más con menos para tener una empresa más fuerte y lucrativa, entre otras razones.

El rubro de ventas todavía tiene mucho por desarrollarse en el Paraguay; las personas deben entender que sin estar relacionadas directamente a las ventas de su empresa, todas sus acciones conllevan un alto contenido de ventas, manifestó Andrés Bogarín, gerente de Paraguay Trade Fairs, organizador de "Foro Ventas 2010".

"Desde la persona que atiende el teléfono en la empresa hasta el gerente general, todos son vendedores y en todo momento tienen que proyectar una imagen de lo que quieren y de lo que pretenden vender", expresó Bogarín, al tiempo de fundamentar la importancia del Foro y la calidad del contenido de las conferencias.

El invitado de esta ocasión, Eddy Mayen, del Instituto Gitomer de Estados Unidos, se presentará también en la ciudad de Encarnación, mañana 29 de marzo y en Ciudad del Este, el 15 de abril próximo.

Según Bogarín, en estas presentaciones se profundizarán sobre las técnicas y los secretos contenidos en los "best sellers", sobre cómo transformar su capital humano en generador de lucro, escritos por Jeffrey Gitomer, uno de los mayores expertos mundiales en ventas y fundador del Instituto Gitomer.

Mayen es capacitador certificado de Jeffrey Gitomer, autoridad número 1 en ventas en los Estados Unidos. El experto da respuestas que informan, desafían y entretienen permanentemente a profesionales de empresas multinacionales como BMW, Caterpillar, Coca Cola, Hilton Hotels, Apple Computer, NCR, Comcast, Blue Cross Blue Shield, entre otros.