

Por Rachel García Vega

### TRIBUNA

Los errores de los vendedores podrían representar un problema serio para las empresas, ya que las fallas de ellos podrían ocasionar una repercusión económica para el sector empresarial, aseguró Wilfredo Benítez Urquídez.

El consultor empresarial, dijo que en muchos de los casos los vendedores de las distintas empresas fallan en sus ventas, debido a que pierden el entusiasmo de trabajar para el negocio, porque que no se les brinda la información adecuada para que puedan tener un mejor desempeño.

En ocasiones también sucede porque los empresarios se molestan, ya que pierden su tiempo, debido a que no se encuentran entrenados lo suficiente para entender al prospecto, realizar las preguntas adecuadas y ello los lleva a que al momento de que el cliente no esté convencido en realizar la compra, la única alternativa es bajar el precio de los productos.

Recalcó que en ese sentido es prioritario que los trabajadores de la localidad puedan entender mejor a sus prospectos, lograr la empatía y entiendan como compra su prospecto, como toma sus decisiones para que no estén perdiendo su tiempo.

Explicó que como vendedores lo más valioso es el tiempo y muchos de ellos no tienen un sueldo base.

Agregó que en la localidad existen vendedores naturales y los vendedores preparados, los cuales son muy buenos cada quien en su área, por lo que un vendedor bien preparado, siempre va a vencer al vendedor natural.

Lo anterior, debido a que saben cuando hacer las preguntas adecuadas, cuando hablar, pero lo más importante es que saben cuando callar que es uno de los problemas muy arraigados que tienen los vendedores, cuando lo que tienen que hacer es escuchar a su prospecto.

Explicó que la situación económica no es un motivo para que los vendedores fallen en sus ventas; sin embargo, ello sucede cuando no se sienten cómodos en la empresa o con el producto que ellos venden.

Finalmente, Benítez Urquídez, dijo que la situación económica si es mala; sin embargo, de ello no se tiene control, lo único que se puede controlar es la actitud del vendedor.