

¿Quieres conocer las **15**
claves para dominar la
relación comercial con tus
clientes?



Guillermo Bendala



1. Ten un conocimiento profundo del cliente.

Es imprescindible para ofrecerle lo que realmente necesita.



Guillermo Bendala



2. Investiga a fondo sus necesidades y problemas específicos.

No te quedes en lo superficial, profundiza en lo que realmente preocupa a tu cliente.



Guillermo Bendala



3. Mantente al tanto de los **cambios** en su entorno de mercado.

El mercado cambia rápidamente, y estar al tanto te permitir tener más efectividad.



Guillermo Bendala



4. Construye confianza y transparencia.

La confianza se construye con honestidad y coherencia en cada acción.



Guillermo Bendala



5. Escucha activamente para adaptar tus propuestas.

*Te permitirá ajustar tus soluciones
a lo que realmente necesita tu
cliente.*



Guillermo Bendala



6. ¡Practica la comunicación efectiva!

Una comunicación clara evita malentendidos y asegura el éxito de la relación.



Guillermo Bendala



7. Sé **claro y directo** en tus mensajes.

Evita ambigüedades y asegura que tu cliente entienda exactamente lo que ofreces.



Guillermo Bendala



8. Establece expectativas claras desde el principio.

Define qué puedes y qué no puedes hacer para evitar decepciones.



Guillermo Bendala



9. Evita la jerga innecesaria y facilita la **comprensión.**

Habla en términos que tu cliente entienda, sin complicaciones.



Guillermo Bendala



10. Haz seguimiento regular sin ser invasivo.

Mantente en contacto sin abrumar al cliente, mostrando tu disposición a ayudar.



Guillermo Bendala



11. Personaliza cada interacción para que el cliente se sienta valorado.

Asegúrate que cada comunicación sea relevante y específica para tu cliente.



Guillermo Bendala



12. Informa proactivamente de cambios o retos.

No esperes a que el cliente descubra problemas, anticipáte y ofrece soluciones.



Guillermo Bendala



13. Cumple con tus compromisos, incluso en los detalles pequeños.

*Ahí radica tu diferenciación y
demuestras tu compromiso y
profesionalismo*



Guillermo Bendala



14. Desarrolla una estrategia de ventas orientada al valor.

Ofrece soluciones que realmente importen, más allá de productos o servicios.



Guillermo Bendala



15. Muestra el retorno de inversión (ROI) en cada etapa del proceso.

*Asegúrate de que el cliente vea claramente los **beneficios** de su inversión.*



Guillermo Bendala



¿Te ha gustado este contenido?

Comparte si te ha aportado valor y deja tus comentarios. ¡Me encantará leerte!



GuillermoBendala.com

