

8 Consejos para cerrar más ventas B2B



Todos sabemos que vender a otras empresas es complejo, y resulta casi imposible lograr buenos resultados si no se conciben las ventas B2B como lo que son: un juego de alto riesgo que requiere un enfoque totalmente único, en comparación con las ventas directas al consumidor. Si las haces bien, las ventas B2B tienen el potencial para ser extremadamente lucrativas y gratificantes.

Pon en práctica estos consejos y desarrollarás un enfoque que te ayudará a cerrar más ventas B2B de inmediato:

1) Acude directamente a los responsables de tomar decisiones

La mayoría de las empresas ponen a sus compradores y managers de compra a la cabeza de las negociaciones, pero en realidad no están calificados para tomar ninguna decisión. Es por ello que los vendedores B2B más exitosos se saltan este paso y van directamente a los responsables de las decisiones de compra.



No pierdas el tiempo forjando una relación con los compradores o los managers de compra, sin importar lo práctico o cómodo te sientas con ellos. Simplemente no tienen el presupuesto, o la autoridad, para realizar una inversión real en tu producto o servicio. En cambio, negocia sólo con los ejecutivos responsables de las decisiones, quienes tienen la autoridad y el presupuesto para decirte "sí".

2) Vende resultados y objetivos comerciales tangibles



A las empresas no les interesa tu producto o servicio. Les interesan los resultados y objetivos que puedes ayudarles a alcanzar.

En el pasado, los vendedores podían cerrar ventas B2B alardeando sobre las ventajas y las características de sus productos, pero esto ya no es así.

En la actualidad, tienes que centrarte en ofrecer resultados netos comerciales que sean tangibles para dominar a la competencia en materia de ventas B2B.

3) Sé muy claro con respecto a tu proposición de valor

Si vas a realizar una venta a una empresa multimillonaria, es mejor que estés preparado para articular tu proposición de valor de manera rápida y clara. Muchas ventas B2B fracasan simplemente porque sus representantes de ventas no son capaces de precisar qué es lo que los diferencia de la competencia y qué valor ofrecen a las empresas a las que venden.

Los representantes de ventas B2B más eficaces redactan y memorizan sus proposiciones de valor para poder traerlas a colación rápidamente en cualquier momento. Esta preparación es clave para lograr captar a las principales empresas que te ayudarán a cerrar más ventas rentables que nunca.



4) Siempre que tengas una reunión, que sea en persona

Ya hablamos sobre tratar directamente con los responsables de las decisiones y saltarse a los compradores y managers de compra, pero ahora tenemos que hablar de cómo debemos venderles a los responsables de las decisiones.

La respuesta es simple: cierra la venta en persona siempre que sea posible. Súbete a un tren, a un autobús, saca un vuelo o conduce unas horas. Haz lo que sea necesario para tener un encuentro cara a cara con los responsables de las decisiones en todas las empresas con las que quieras negociar.

Cuando vendes productos o servicios de alta gama que conllevan una inversión importante, debes esforzarte un poco más para reunirte con tus prospectos en persona. La mayoría de tus competidores todavía tratan de cerrar ventas B2B por teléfono. Un viaje relámpago puede marcar la diferencia entre cerrar una venta o perderla.

5) Mantén tus precios premium



A las empresas rentables y exitosas no les interesan tus precios. De hecho, solo les interesa el valor que les proporcionas y los resultados que les ayudarás a obtener. Si bajas los precios cuando realizas ventas empresariales, solo atraerás prospectos que no pueden permitirse invertir en soluciones.

Si quieres mejorar drásticamente tus ventas B2B, mantén los precios premium y observa cómo cierras ventas más grandes con mayor frecuencia, y con mejores prospectos.

6) Profundiza para descubrir los desafíos

Busca entender realmente la situación actual de la empresa a la que quieres vender. ¿Con qué frustraciones clave está lidiando? ¿Cuánto le cuestan estos retos mensualmente? ¿Y al año?

Las respuestas a estas preguntas pueden impulsar tu estrategia de venta B2B para que sea más lucrativa de lo que jamás imaginaste. Así de simple.



7) Controla tus emociones

Vender a empresas exitosas es difícil, y tratar directamente con los grandes responsables de las decisiones en estas empresas lo es aún más.



Es por ello que uno de los mejores consejos para cerrar ventas B2B es controlar tus emociones. No te tomes todo personalmente. Mantén la calma y no te dejes intimidar cuando estés cara a cara con un cliente insistente. Si se da cuenta de que estás asustado o nervioso, tu negociación habrá terminado.

8) Ofrece tres opciones en tus propuestas de B2B

No cometas el terrible error de ofrecer una sola opción en tu propuesta a los prospectos B2B. Si lo haces, es mucho más probable que los responsables de las decisiones busquen otras opciones, mejores precios y servicios diferentes en otro lado.



En cambio, dale a cada empresa tres opciones que varíen en precio y valor. Y deja que elijan la que se ajuste a su presupuesto o satisfaga mejor sus necesidades. Te sorprenderá cuántos de ellos elegirán la opción más costosa.

¿Cuáles de estos ocho consejos de expertos usarás para aumentar significativamente tus ventas B2B?

Arturo Montes

Coach Ejecutivo