

Como puede compras educar a su área de ventas

Spend Matter UK, publicó un post llamado “[Top Tips For Procurement – Coach Your Sales Teams](#)”, escrito por Peter Smith, en donde comenta algunas ideas del libro “[Winning Selling to Impress the Buyer!](#)” publicado por Tim Ussher.

La idea fundamental del libro, de que los vendedores aprendan de los propios compradores de su empresa, no es nueva, sin embargo, no es utilizada con mucha frecuencia por las organizaciones por lo que vale mucho la pena mencionarla de nuevo. Según Ussher, solo del 10 al 20% de los vendedores realmente logran impresionar a los compradores, por lo cual el resto hacen un trabajo promedio o inferior.

La primera de las 5 ideas presentadas en el post, invita a los vendedores a respetar el tiempo de los compradores, esto implica puntualidad en las citas e ir directo al tema de interés en las reuniones. Como he comentado en colaboraciones anteriores, el recurso más escaso de un comprador es el tiempo, por lo cual este consejo es muy valioso.

La segunda idea, les pide a los vendedores asistir preparados a las reuniones con los compradores que cada vez se preparan mejor y demandan de una contraparte que conozca el mercado, los productos, los costos y su compañía. La preparación realizada por el comprador, será inútil si no encuentran en el vendedor las respuestas que necesita

La tercera idea se refiere cuando el vendedor tiene que hacer una presentación. Ésta debe ser simple, directa y concreta. Asegurar que el equipo usado para la proyección funciona adecuadamente y contar con un plan de contingencia, en caso de problemas con la tecnología, para evitar perder tiempo y generar una mala imagen.

Preguntar directamente al comprador “¿Qué necesito hacer para cerrar este acuerdo?” es la base de la idea número cuatro. Preguntar acerca de las expectativas de ahorro y los límites presupuestales, son también una fuente de información valiosa para preparar propuestas atractivas para el comprador. Personalmente, considero que las dos últimas preguntas no debe ser contestadas de manera directa por los compradores, ya que tienden a limitar las ofertas que los vendedores pueden hacer, sin embargo, acepto que es trabajo del vendedor preguntar y queda en la responsabilidad y criterio del comprador saberla contestar.



El último consejo, se refiere a presentar propuestas impecables e impresionantes. La intención, es que cuando el comprador compare las diferentes ofertas presentadas por los proveedores, identifique claramente cuáles han cumplido de mejor forma con sus requerimientos de formatos, cantidad y calidad de información.

En conclusión, estos cinco consejos le dicen al vendedor: respeta el tiempo, prepárate, realiza presentaciones impecables, conoce a tu cliente y cuida mucho la forma y el fondo de tus ofertas comerciales. Visto de esta forma, parecen consejos básicos, aspectos que todo vendedor debería hacer en su día con día, pero que sin embargo, frecuentemente son olvidados y demuestran falta de profesionalismo.

En lo personal, considero que existen otras 3 ideas que los vendedores deben tener presentes cuando interactúan con profesionales en suministro que no identifique claramente en el índice de libro y que son:

- Clara y detallada información acerca del costo total de propiedad
- Alternativas financieras para el pago y su impacto en el flujo de efectivo
- Tecnologías de información disponibles para facilitar las transacciones cotidianas y las futuras colaboraciones

La probabilidad de que tus compañeros de ventas se acerquen a pedirte consejos me parece extremadamente baja, puede ser una buena iniciativa del departamento de compras programar una reunión con los vendedores para intercambiar ideas, ya que seguramente ellos también tienen mucho que aportar.