

6 HERRAMIENTAS DE GESTIÓN COMERCIAL PARA LA CRISIS

Adaptación comercial (COVID-19)



andimac



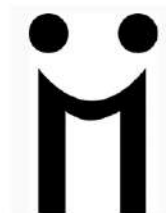
Preocuparnos honestamente

Por la salud del cliente y la de su entorno. Debemos demostrar empatía, la situación de emergencia actual va más allá de nuestra labor como comerciales



Preguntar a nuestros clientes cómo les afecta la crisis

No únicamente en el plano personal, sino también laboral



Reforzar positivamente

Dar la enhorabuena a nuestros clientes: por ejemplo felicitarles por un éxito, o por algo que ocurrió y que hicieron bien



Ser agradecido

Es un buen momento para llamar a nuestros clientes para darles las gracias por ser nuestros clientes, porque nos presentaron a otro cliente, etc.



Hablar de nosotros con sinceridad

Compartiendo lo que nos preocupa, pero siendo también foco de esperanza y de perspectivas positivas



Pedir ayuda

Y conocer su punto de vista sobre nuestro negocio; entre todos será más fácil la salida