Sergi Ramo reuneix unes 200 persones als Caputxins de Figueres parlant sobre vendes

El gerent de Barna Consulting Group afirma que una de les claus d'una bona venda és fidelitzar el client



Sergi Ramo, durant la conferència a Figueres.

Sergi Ramo, gerent de Barna Consulting Group i especialista en temàtiques comercials, màrqueting i recursos humans, ha reunit aquest divendres, 24 de febrer, a l'Auditori del Convent dels Caputxins de Figueres, unes dues-centes persones de diferents àmbits professionals, amb l'interès comú de conèixer quines són les claus del nou model de venda.

El ponent ha il·lustrat la seva exposició oral amb imatges molt gràfiques sobre com aconseguir més vendes, però, sobretot, sobre quins són els trets distintius d'un bon venedor. Per a ell, el treball del venedor no finalitza un cop ha fet efectiva una venda sinó que, després d'aquest pas, s'ha d'assegurar que el client està satisfet i s'ha de preocupar també per la seva fidelització. La conferència ha estat organitzada per TAX Economistes i Advocatsde Figueres.

Sergi Ramo diu que el consumidor, quan s'interessa per un producte, allò final que busca és el preu. Però que si el consumidor és intel·ligent, a part del preu, també voldrà conèixer l'oferta de valorde l'empresa, i és feina del venedor saber oferir el producte, la marca i un bon servei, a més de reduir les inseguretats i la incomoditat del client. "El venedor ha de saber treballar bé la part relacional", explica Sergi Ramo, alhora que decreta: "No tinguis por d'avançar i arriscar-te. Tingues por de no fer res i de quedar-te pel camí."

El gerent de Barna Consulting Group pren com a exemple la famosa equació de la teoria de la relativitat d'Albert Einstein, E = mc2, per fer un joc i crear la seva pròpia fòrmula d'èxit: canvia l'ordre de les lletres, suprimeix el número 2 i escriu M E C. "I això vol dirMou El Cul". Amb aquesta frase, sorprèn els assistents, que esclaten a riure.

Per a Sergi Ramo [https://twitter.com/sergiramo], el bon venedor és aquell que s'arremanga, que sap treballar en equip, que és responsable, creatiu, empàtic, honrat, organitzat, resolutiu, proactiu... i un llarg etcètera d'adjectius fins a arribar a les dues grans àrees que el defineixen: les actituds i les aptituds. D'aquests dos conceptes, segons ell, cal decantar el pes cap al primer: "El 80% de l'èxit depèn de les actituds", conclou.

Font del document:
http://www.emporda.info/comarca/2017/02/24/sergi-ramo-reuneix-200-persones/346554.html?utm_source=rss