

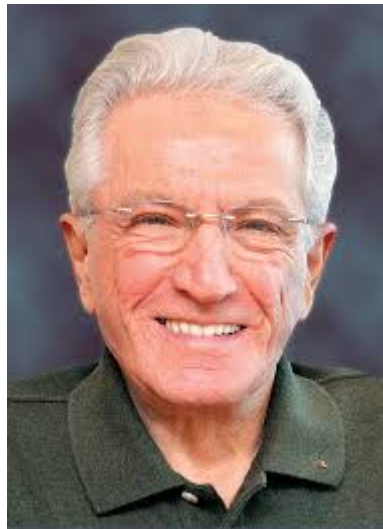
Buscar



≡ MENU



## Joe Girard, el mejor vendedor del mundo. Algunas claves de su éxito.



Si estás en la carrera de ventas tienes que buscar ser el mejor vendedor del mundo, y para eso tienes que conocer a la persona que ostenta ese título en la actualidad. Su nombre, Joe Girard. Sus logros, vender más de 13 mil vehículos en catorce años de carrera. Nadie ha roto las cifras de este campeón de las ventas, que le ha valido, entre otros títulos y miles de dólares, tener su nombre en el libro de los Guinness Récords.

El primer año de su carrera como vendedor de vehículos, vendió 267 autos (más de 20 autos por mes, una cifra espectacular para un vendedor del mercado automotriz), El cuarto año de su carrera logró registrar 614 **ventas** (más de 50 autos por mes – si

tú vendes autos ya te imaginarás que las cifras de Joe Girard son exageradamente fenomenales). En el año 1976 logró generar comisiones por más de 300 mil dólares.

Sin embargo, no siempre fue así, él relata en su libro “Cómo vender cualquier cosa”, que su infancia estuvo marcada por la violencia física que ejercía su padre sobre su familia, y la discriminación que sufría de parte de la sociedad, por ser de ascendencia siciliana (los sicilianos son relacionados casi siempre con la mafia). Él mismo, hasta cierto momento se consideraba un perdedor.

Pese a un pequeño triunfo que tuvo como repartidor de periódicos, sus demás ocupaciones no fueron tan prósperas. En el área de ventas, fracasó como vendedor de zapatos y como vendedor de bienes raíces. Pero, desde que empezó a vender carros, empezó a convertirse en un ganador.

¿Las claves de su éxito? En el mismo libro que mencioné anteriormente, el propio Girard nos lo revela: **actitud ganadora + sistema.**

#### Índice del artículo [Ocultar]

##### 1 Actitud

##### 1.1 La ley de los 250

##### 2 Caja de herramientas de Joe Girard

##### 3 Curso de Ventas

##### 4 Conclusión

## Actitud

Si bien el tema de la actitud, es un aspecto que tiene que ver con el interior de cada persona, con su historia y con todos los eventos significativos que un individuo haya podido vivir y que le hayan permitido formar una opinión respecto de temas como **el dinero, las ventas, el servicio al cliente, etc.** Veremos algunos aspectos concretos que nos permitirán tener una idea clara, acerca de la *actitud ganadora de Joe Girard*.

## La ley de los 250

A raíz de algunos acontecimientos en su vida, encontró que el ser humano conoce aproximadamente a 250 personas. Así lo pudo observar a un funeral católico al que asistió, también ocurrió lo mismo en un funeral protestante y en una boda. El número 250, era la cantidad de tarjetas que mandaban a imprimir para repartir a los familiares y amigos de una persona. Se dio cuenta que, si prestaba un buen servicio a cada uno de sus clientes, había una gran probabilidad de que esa persona,

recomiende sus servicios, tarde o temprano, a sus 250 conocidos. Y también podía suceder lo contrario que, al prestar un mal servicio, la persona afectada comente a otras 250 personas su mala experiencia.

Esta forma de pensar le hizo desarrollar una serie de actividades dirigidas a brindar lo mejor de sí, en cada encuentro con sus clientes e inclusive a preparar diferentes detalles que le valieron, a lo largo de su carrera, miles de ventas.

## Caja de herramientas de Joe Girard

En su libro "Como vender cualquier cosa", Joe Girard explica a detalle lo que contiene su caja de herramientas. Entre ellas tenemos: su archivo de clientes, su lista de clientes, el correo directo o mensajería tradicional, sus llamadas telefónicas, sus tarjetas de presentación, sus tarjetas de agradecimiento y sus birrdogs.

Tenga en cuenta que, el 60% de las ventas de Joe Girard venían a través de los clientes que volvían a comprar autos y de personas que venían recomendadas por otros clientes de Joe Girard. El 30% de sus ventas venían a través de los birrdogs y apenas el 10% eran resultado de gestiones telefónicas o presentaciones con clientes nuevos.

Para mantenerse en la mente de sus clientes, Joe Girard enviaba 13 tarjetas al año para cada cliente, escritas a mano, con una presentación novedosa y con un mensaje que expresaba el aprecio que sentía por cada uno de sus clientes. Además estaba pendiente de cada servicio técnico que los clientes necesitaban.

En cuanto a los birrdogs, se trataba de un grupo de personas que recomendaban los servicios de Joe Girard, sea en su negocio local o en su grupo familiar y, a cambio recibían una pequeña remuneración económica o simbólica.

## Curso de Ventas

¿Quieres vender más? Con nuestro Curso de Ventas aprenderás las diferentes formas de cerrar una venta y a vender tú mismo. Descubre las técnicas con las que lo he logrado...

[VER CURSO COMPLETO](#)

DESCUENTO

## Conclusión

No quiero extender más de lo necesario, contando todos los detalles del trabajo ejemplar de este gran hombre. Nos demuestra que, el empeño, el esfuerzo, el trabajo persistente y continuado, dan buenos resultados.

Joe Girard es un vivo ejemplo de que, puedes cambiar tu mentalidad. Puedes pasar a ser un "gigante de la venta" aún si no has tenido éxito en otros emprendimientos, aún si no has nacido con ese "talento para las ventas", aún si los demás creen que no llegarás muy lejos.

El vendedor más grande del mundo, también nos demuestra que, lo importante en el proceso de ventas no es el cierre de ventas (aunque en su libro también nos enseña como cerrar la venta), no es la llamada telefónica (aunque también indique cómo llamar por teléfono) sino que lo más importante es preparar el terreno para cada venta futura, atendiendo lo mejor posible a los clientes actuales.

Joe Girard decía: "Planea tu trabajo y trabaja tu plan". Por eso, cada mañana se levantaba y lo primero que hacía era repasar todas las actividades que debía cumplir durante la jornada. Y vaya que tuvo éxito.

Son simples acciones que logran grandes resultados. Ahora que lo sabes, manos a la obra campeón.

Si te gustaría obtener una ayuda para tener claro tus objetivos personales y tus objetivos como vendedor, te invito a leer el libro [M.E.T.A.S. Más información aquí.](#)

4.5 02 

PUEDE QUE TAMBIÉN TE **INTERESE**...