



5 consejos para optimizar la videollamada en tus citas

En el proceso de venta de Vida el contacto entre personas es algo muy importante; para poder generar una mayor confianza es necesario que el prospecto pueda verte y conectar con su proyecto, por eso la videollamada se convierte en un elemento que al utilizarlo logras que tu cita sea más productiva.

A continuación, te presentamos algunos tips para conseguirlo:

1. Conexión

Asegúrate de tener una buena conexión a la red para lograr el mejor sonido y comunicación, si estas en casa busca el lugar ideal, si lo haces desde tu teléfono asegúrate de ponerlo en un lugar fijo.



2. Ambiente



Si no tienes una oficina en casa no te preocupes, solo busca un lugar ordenado y sin distractores, pero si algo ocurre no te estreses, tómallo con naturalidad y calma, utiliza unos segundos para reacomodar la situación de forma amable y serena. Recuerda que el ambiente que elijas también refleja tu imagen ante el prospecto.

3. Imagen y vestimenta

Sé profesional y ocúpate de tu imagen completa, como si vieras al prospecto en persona. Desde los zapatos, la ropa, los dientes, el peinado, etc., recuerda que queremos generar confianza y empatía con el prospecto.



4. Correcta dicción



Si no estás acostumbrado a hacer este tipo de reuniones, hay que aprender a ser claro, preciso, tratar de no titubear y tener en consideración que la correcta dicción se convierte en una herramienta para poder contactar con tu prospecto.

Lo indispensable en tu sesión es: sensibilizar y hacer un correcto diagnóstico de necesidades. Una videollamada puede generar mucho impacto, pero toma en cuenta el tiempo, prepara tus puntos y si puedes, practica un poco antes de hacerla.

5. Apps



WhatsApp: es la app más utilizada ya que te permite tener una conversación, pero no puedes compartir archivos desde la misma videollamada.



Facebook: adicional a la videollamada te permite compartir tu escritorio o pantalla si deseas mostrar algún material.



zoom

Zoom: esta herramienta es muy recomendable para videollamadas cuando vas a compartir archivos, presentaciones o algún otro material, su versión gratuita te permite hasta 40 minutos de conexión continua, pero si necesitas más tiempo puedes usar la misma liga para reconectarte.



Recuerda: dentro de los materiales disponibles para el proceso de venta se encuentra el Diagnóstico de necesidades financieras editable, que te ayudará en este proceso (da [clik aquí](#) para descargarlo).



En este momento tus oportunidades de negocio siguen presentes, solo hay que redescubrirlas.

