



## Se buscan vendedores

### Competir cara a cara con el cliente

Hace unos días me preguntaba un empresario joven cómo podía hacer para conseguir buenos vendedores. Su preocupación radicaba en que la situación de la empresa era difícil debido a la situación económica y que la competencia era feroz en la industria en la que estaba. Le comenté que no debía preocuparse, que lo mismo le pasaba a su competidor más fuerte ya que encontrar buenos vendedores es muy difícil. Mi recomendación fue que buscar personas que tuvieran una mentalidad abierta y actitud para vender.

Desde mi punto de vista, vender es una habilidad comparable con cualquier actividad profesional como la contabilidad o la ingeniería. Un buen vendedor realiza acciones específicas, de forma metódica y le da seguimiento. Si la persona dirige sus esfuerzos a los mercados correctos, producirá resultados y podrá medirlos a fin de mejorar su capacidad de ventas.

Es importante que el vendedor se encuentre en permanente capacitación, sin embargo tanto o más importante es el que establezca su propio método de ventas basado en su experiencia personal. La reflexión sobre sus éxitos, fracasos e información sistematizada lo llevarán a definir su propio estilo de ventas. Tener una mentalidad abierta al cambio es clave para el profesional de ventas. Podrá mejorar sus habilidades si está dispuesto a moldear sus actitudes en la dirección correcta.

El vendedor profesional es un excelente administrador del tiempo. Como parte central de sus actividades, debe ordenar su agenda correctamente y definir sus metas por día, semana, mes, etc.

Requiere, sobre todo, de una gran autodisciplina para crecer con la compañía.

Debe mantenerse actualizado. El entrenamiento que produce mejores resultados en las ventas, más que en el conocimiento del producto, se enfoca en la comprensión de la conducta humana y un método para persuadir al prospecto a favor de la empresa.

Aquí pesa mucho la capacitación formal para mejorar el desempeño del vendedor. Requiere conocer aspectos generales sobre psicología humana y programación neuroligüística, cuando menos, así como desarrollar habilidades para presentar sus productos o servicios. Ello le ayudará a perfeccionar su estilo personal de ventas.

Creo que los mejores vendedores que he conocido se han formado solos, aprendiendo lo mejor de su experiencia e intuición. A pesar que las capacitaciones en ventas son muy parecidas y que los métodos formales son muy similares, no hay dos vendedores que hagan las cosas de la misma manera. Lo que si es claro es que los buenos vendedores hacen las cosas de forma diferente de los demás.

Desde mi punto de vista, los mejores vendedores se hacen, se forman personalmente y se ayudan de toda la información práctica que puedan allegarse y aplicar en su trabajo. Si busca vendedores, trate de encontrar personas que tengan la actitud correcta, ellos son los que le ayudarán a llevar la empresa a lograr más y mejores clientes.