

## El entrenador de ventas

Decíamos en nuestro último escrito que somos muy malos vendedores porque no sabemos transmitir “adecuadamente” nuestras ideas, cualidades o lo que fuere que estemos interesados en “vender”. Podemos ser muy buenos profesionales en lo que quiera que seamos, incluso muy buenas personas, pero si no sabemos venderlo, no sacaremos todo el provecho a nuestra profesionalidad.

Decíamos que la venta no es otra cosa que el entrenamiento de ciertas aptitudes y actitudes. Es decir, potenciar a base del “entrenamiento adecuado”, una serie de cualidades que todos los seres humanos tenemos más o menos desarrolladas. Sí, he escrito todos. Dejemos de lado ese tópico de “para la venta hay que valer”.

Sentada esta premisa, sigamos razonando. Y este entrenamiento, ¿lo puede realizar cualquier directivo o mando intermedio comercial? La respuesta es un rotundo “NO” con mayúsculas.

¿Sorprendidos, verdad?

Ahora es cuando “nos hemos quedado a cuadros” que se dice coloquialmente.

Sigamos razonando. ¿Un buen vendedor es siempre un buen jefe de ventas o un buen director comercial? Esta es fácil, eh. Ya sabemos que no, pero tuvimos que aprenderlo a golpe de arruinar departamentos comerciales e incluso empresas, porque en la décadas de los 70 y 80, se nombraron muchos directivos y mandos intermedios de ventas, sólo porque eran buenos vendedores. Se perdían buenos vendedores y no se ganaban buenos mandos comerciales.

Siguiendo este razonamiento, ¿qué nos hace pensar que un buen mando comercial es un buen entrenador de ventas?, ¿no será la misma forma de pensar que nos llevaba a la conclusión de que un buen vendedor era un buen mando?

Ser bueno en algo, no significa necesariamente ser bueno en todo. Es decir, ser un buen mando comercial, no significa necesariamente ser un buen entrenador comercial. Son dos actuaciones diferentes. Es una especie de preparador intelectual y emocional “especial”, ya que sería el responsable de “entrenar” ciertas habilidades “especiales”.

De la misma forma que un equipo deportivo tiene su dirigente-entrenador, que si bien tiene relación con la preparación física, el preparador físico es otra persona con unas habilidades concretas diferentes del dirigente-entrenador.

Esta “diferenciación” es la que desde Formación Ventas, “implementamos” en nuestros clientes.

Entrenamos habilidades “especiales” características de los buenos vendedores  
Entrenamos habilidades “especiales” características de los buenos negociadores  
Entrenamos habilidades “especiales” características de los buenos directivos  
Seleccionamos a buenos profesionales, en función de las necesidades de la empresa

Y todo lo hacemos en conjunto con la dirección de la empresa, departamento o equipo, ya que ser un buen mando comercial, no implica saber entrenar adecuadamente ciertas habilidades especiales.

Y es así, como la convergencia de aunar las habilidades directivas de unos y las habilidades comerciales y/o negociadoras de otros hace que una empresa tenga redes comerciales más estables, dinámicas, profesionales y con mayor porcentaje de cierres de ventas y en definitiva mayor y mejor volumen de negocio.



Porque se define y separa claramente la frontera entre dirección de departamento y entrenamiento del mismo, consiguiendo una mayor y más cualificada profesionalización.  
Porque hay que saber entrenar las habilidades necesarias para vender, que no son las mismas que para negociar, que no son las mismas que para dirigir. Y para esto hace falta un entrenador que sepa potenciarlas.

Porque por muy buenos profesionales que seamos, sino sabemos vendernos... más de lo mismo de siempre.

¡Es que para vender hay que valer!  
¡Es que para negociar hay que valer!  
¡Es que para dirigir hay que valer!  
Noooo, ¡hay que saber entrenar!

Francisco Helguera  
Consultor de Formación  
Formación Ventas  
[www.formacionventas.com](http://www.formacionventas.com)