

¡Qué malos vendedores!

Desde que nacemos, los seres humanos tenemos que vender y vendernos. De hecho, todos nos pasamos el día vendiendo, y no siempre productos y/o servicios. Y no pienso entrar en aquello de vender la conciencia ni el alma al diablo o a quien fuere, que estoy seguro que ninguno de nosotros lo ha hecho nunca. Que eso de vender almas y conciencias es cosa de novelas. Tratamos de vender nuestra imagen constantemente, algo que en la sociedad actual es de primera necesidad. El querer ser aceptado por los demás no es más que la consecuencia del intento de vendernos adecuadamente.

Estar en la adecuada forma física eliminando cualquier tipo de grasa de nuestro organismo, tener los dientes extraordinariamente blancos para lucir una perfecta sonrisa, lucir un corte de pelo que resalte nuestra personalidad según tengamos más o menos abundancia de estos folículos, vestir según las últimas tendencias combinando más colores que tres arcos iris, comportarse de un modo políticamente correcto, conducir el coche adecuado, que es aquel que más envidia inspira a los demás... todo forma parte del escenario que necesitamos los seres humanos para hacer lo que consideramos una buena venta de nosotros mismos y así conseguir el tan ansiado éxito social.

Desde niños nos preparamos en las materias necesarias para conseguir el triunfo, que se reflejará en conseguir un puesto de trabajo que nos permita afrontar el futuro con ciertas garantías. Total, solo son entre 20 y 25 años de preparación académica, lo que se tarda en acabar una carrera universitaria, un master en dirección de algo, y uno o dos idiomas. Sin esto no eres nadie, empresarialmente hablando.

Pero ahora resulta que ya no es suficiente con prepararse académicamente, sino que además hay que saber hacer cosas tan extrañas como liderar, con lo fácil que es dar una orden y que otro ejecute lo que se le dice, hay que saber resolver conflictos como si uno no tuviera bastante con su vida, hay que saber adiestrar el carácter eliminando agresividad o pasividad para ser asertivo, hay que saber detectar adecuadamente las emociones propias y ajenas para encauzarlas adecuadamente y además... ¡hay que saber vender todo esto a los demás!

¿Cómo es posible que tengamos que saber vender nuestras cualidades? ¿Es que los demás no saben reconocerlas y admitirlas? Resulta que ahora no es suficiente con exponer una idea, un cambio en la organización, un plan estratégico, etc., y que los demás ejecuten, que para eso se les paga. Hay que saber venderlo.

Ahora hay que hacer que los demás lo crean y lo compartan, para así poder ejecutarlo desde el compromiso y la confianza. Es decir, que hay que saber vender las ideas, los proyectos, los cambios, los planes, etc. Como todo en la vida.

Podemos ser muy buenas personas, con buenas intenciones, mejor preparación y excelente disposición, que como no sepamos venderlo... estamos listos.

La venta es una de las funciones cotidianas de comunicación de los seres humanos y sin embargo, es en la que menos nos preparamos, porque lo consideramos trabajo de índole menor o de características especiales.

Como se suele decir... ¡para eso de la venta hay que valer!

Y luego, cualquiera de estos que dicen eso del "hay que valer", sin valer se estruja las meninges en el pub, discoteca o chiringuito, para caer bien a quien quiera caerle, vaya usted a saber con qué intenciones, que siempre hay algún tipo de intención; sin valer se estruja las

mismas meninges para conseguir convencer a la familia de algo; y sin valer se vuelve a estrujar las susodichas meninges cada vez que quiera transmitir “adecuadamente” algo a otro ser humano cualquiera.

Lo que es insólito es que no haya más casos de meningitis en adultos con tanto estrujamiento de meninges. Y esto en cuanto a la vida se refiere.

¿Y en las empresas, negocios y/o profesiones? Pues exactamente lo mismo. Que podemos ser excelentes profesionales en lo nuestro, pero si no sabemos venderlo a los demás, perdemos infinidad de posibilidades, opciones y oportunidades, esforzando exageradamente las meninges esas, para acabar no recogiendo los resultados adecuados por no saber “vender” nuestra profesionalidad, porque los demás no siempre “saben ver” nuestras cualidades.

En el 80% de los fracasos la culpa es nuestra, porque no nos hemos entrenado en determinadas cualidades, aptitudes, actitudes y técnicas.

Luego explicamos que esto se produce porque los demás no nos entienden. Y si los demás, esos que decimos, no nos entienden es porque no nos explicamos y si no nos explicamos es porque no sabemos venderlo.

Que somos buenos profesionales, pero nos cuesta reconocer que no somos buenos vendedores. Debería ser obligatorio en todas las facultades y escuelas de negocios tener la asignatura de ventas. Que la venta no es otra cosa que entrenamiento de cualidades, aptitudes, actitudes y técnicas. Y no es poco.

Francisco Helguera
Consultor de Formación
Formación Ventas
www.formacionventas.com