

EL NUEVO ENFOQUE DE LAS VENTAS

Me ha alegrado descubrir esta semana todo un especial dedicado al área comercial, en el suplemento 'Expansión Empleo' del dominical de El Mundo.

Mi sorpresa es aún mayor cuando descubro cómo está cambiando el concepto 'vendedor'. Desde empresas que en la selección de sus vendedores 'midan' el optimismo de los candidatos como parte de las habilidades requeridas, hasta profesionales que, en principio, aparentemente, nada tienen que ver con la venta (abogados, médicos, ingenieros, arquitectos...) y que se ven abocados a formarse en ciertos aspectos comerciales como vía de profesionalización en su trabajo diario.

¿Qué está ocurriendo?

Desde que trabajo en esta organización, Formación Ventas, he estado tratando con estos conceptos sintiéndolos como una forma diferente de tratar la venta, mucho más eficaz, mucho más profesional y, a la par, mucho más divertida. En multitud de ocasiones he escuchado a nuestros Consultores de Formación acerca de la necesidad que tiene cualquier profesional de contar en su formación con ciertos aspectos comerciales o acerca de cómo hay que formarse y reciclarse continuamente para llegar a ser un gran profesional de la venta, adiestrando adecuadamente todas las actitudes necesarias para conseguirlo. De hecho, todos nuestros cursos, van orientados al adecuado desarrollo de las actitudes necesarias para vender bien.

A lo largo de las páginas de este suplemento especial, coincido con las opiniones de directores de consultoras de recursos humanos y selección de personal en que la labor actual de ventas tiene una tendencia más consultiva, más especializada y más personalizada a cada cliente. Es por ello que conjuntamente con la formación en ventas, se requiere de una amplia formación técnica en áreas diferenciadas: ingeniería, informática, medicina, arquitectura... Pero los requisitos laborales valoran muy positivamente la experiencia comercial y el trato con el cliente. No en vano, el 60% de las ofertas de empleo pertenecen a áreas comerciales o de desarrollo de negocio.

Lógicamente, orientar perfiles técnicos al área comercial requiere un cambio de actitud hacia las diferentes funcionalidades profesionales a cubrir en el puesto de trabajo. Un cambio de actitud hacia una clara orientación comercial, independientemente del área en que se desarrolla la actividad profesional.

En *Formación Ventas* llevamos años incorporando grandes dosis de psicología aplicada en nuestros cursos, con el objetivo único de provocar los citados cambios de actitud y que ha llevado a espectaculares incrementos de resultados en todos nuestros alumnos.

De hecho, nuestros reciclajes y Planes Anuales de Formación se fundamentan en creaciones o modificaciones de las rutas neuronales adecuadas, orientadas a paliar los vicios

profesionales adquiridos para que cada alumno consiga optimizar sus propios recursos y se provoque la mejora inmediata de su eficacia con el consiguiente aumento de rentabilidad personal y para la empresa.

Con un factor añadido fundamental: ¡Disfrutan de su trabajo y son felices mientras lo desarrollan!

Puede parecer una perogrullada, pero es muy, muy real.

Lo que más me ha sorprendido en este especial sobre la orientación comercial de los profesionales es que, tras todo este tratamiento sobre la importancia de saber vender, en la relación de los cursos recomendados no aparece ninguno orientado exclusivamente a la venta. Todos se dirigen al Marketing, a la Comunicación o a la Dirección Comercial.

Es como si quisiéramos construir la casa comenzando por el tejado ¿no creen?

Primero ha de ser la venta y luego la dirección comercial: si un director comercial no sabe vender, poco puede guiar a su equipo.

Primero será la venta y luego el marketing: la venta es el corto plazo, el marketing el medio y el largo plazo.

Primero será la venta y luego la comunicación: la comunicación es siempre una estrategia de imagen eficaz pero en el largo plazo.

Nosotros, Formación Ventas, nos centramos en la venta. En que nuestros alumnos sepan vender. En que nuestros alumnos disfruten vendiendo.

Me siento muy, muy orgullosa de trabajar en *Formación Ventas*. Hemos sido visionarios de este fenómeno que, parece, se está filtrando en todas las áreas profesionales. Somos los mejores provocando estos cambios de actitud porque llevamos años haciéndolo. Y disponemos del único máster en ventas que existe actualmente en el mercado, el manual más completo sobre ventas y negociación que hace más sencillo el desarrollo profesional personal y el de los equipos comerciales de las empresas.

Carolina Hernández
Consultor Asociado