

## ¡Ostras, otra crisis!

Hace tiempo que es un hecho. La crisis ha explotado en las narices, o en los dientes, o en el culo de los que no se habían puesto a cubierto. El gobierno, por fin, lo reconoce. ¿Cómo van a pasar esta crisis las empresas? Como siempre, con los cachetes glúteos apretaditos y las gónadas a la altura de las amígdalas, ya saben, eso del culo apretado y las glándulas productoras de testosterona en la garganta...

Es, cuando menos, llamativo que en las épocas de crisis es cuando los gobiernos más potencian la formación. Se ofertan cursos, a través del INEM y otros servicios dependientes del Ministerio de Trabajo, con todo tipo de contenidos. ¿Es que la gente necesita formación? Sí, pero eso siempre. Primero, para no caer en la desesperación que produce el desempleo y, en segundo lugar, para prepararse mejor para la búsqueda de un nuevo empleo. Vamos, aquello que se llama proactividad, habilidad para decidir cómo queremos afrontar cada momento de nuestra vida y que tan poco practicamos por nuestras rutinas, nuestra reactividad y nuestros malos hábitos.

Además, en nuestro país venimos de unos años de elevada bonanza "ladrillero-hostelera-económica". Esto se traduce en que algunos entornos profesionales han sido, más o menos, estables. Había, en general, poca tensión. Sin embargo, cuando la crisis aprieta -y todavía no ha llegado lo peor, dicen los que entienden- los ambientes se vuelven tensos, las personas se desmotivan y los responsables pierden la calma, al no ver resultados y mucho menos como los que estaban acostumbrados. Ahora hay que esforzarse, situación extraña a la que, excepto algunos profesionales, los demás se han desacostumbrado.

¿Cómo podemos evitar todo esto? Con formación, formación, formación y formación.

- La formación genera **seguridad**, porque sabemos cómo enfrentarnos a lo desconocido.
- La formación genera **proactividad**, porque nos da la herramienta para saber cómo enfocar positivamente las complejas situaciones que se nos presentan.
- La formación genera **entusiasmo**, porque hacemos las cosas adecuadamente y esto genera resultados y beneficios.
- La formación nos da **confianza en nosotros mismos**, porque nada nos pilla a "calzón quitado".

Si una persona tiene un proyecto que realizar y la formación adecuada para hacerlo, aún en los momentos de mayor crisis, tendrá éxito. Puede que le resulte más complejo, puede que el mercado sea más duro y más exigente... Pero si existe conocimiento y, en consecuencia, seguridad (cosas que aporta la formación), motivación, entusiasmo y perseverancia, sin duda, se logrará alcanzar el objetivo.

En el caso de las ventas ocurre exactamente lo mismo, con una gran diferencia: las personas que se tienen en los departamentos comerciales, antaño llamados vendedores -aunque aquellos eran de otra estirpe-, son los primeros que se queman -sobre todo ahora que vienen de una época en la que no vendían, les compraban- y los primeros que pierden la motivación. Si, por el contrario, se les da un proyecto con un objetivo claro y, además, se les forma adecuadamente para conseguirlo, tendrán la seguridad apropiada que impedirá que sus ventas disminuyan. Porque ya sabemos lo que pasa si las ventas en la empresa disminuyen, ¿verdad? Se vuelve a lo de los cachetes y las gónadas. Es un ciclo que se retroalimenta.

La pregunta que les lanzamos es: ¿por qué esperar a que las cosas estén realmente mal para poner soluciones? ¿Mejor esperar a que se pongan peor (Ley de Murphy)? ¿Por qué no formar a verdaderos profesionales ahora que todavía están a tiempo para estar, en todo momento, por delante de su competencia? ¿Por qué no preveer y planificar antes de que ocurra algo inevitable?



Si pretende seguir con su negocio en estos momentos tan inestables, le invitamos a esta reflexión. Quizá, desde ella, podamos ayudarle a anticiparse a irremediables acontecimientos. Nosotros, para pasar esta crisis nos proponemos perseverancia, proactividad, formación permanente y mucho, mucho humor... Por aquello de que se nos apretarán los cachetes en más de una ocasión. ¡Seguro!

---

Formación Ventas

[www.formacionventas.com](http://www.formacionventas.com)