



Desarrolla tu confianza

2

NÚMERO

En el número anterior de e-Trato Hecho, analizamos la importancia de cultivar una actitud positiva, especialmente si trabajas en las ventas. Vimos que una de las cosas que distingue a los vendedores más productivos es que responden con optimismo a lo que sucede a su alrededor.



El tema es viejo pero sigue vigente. A veces lo menospreciamos, consciente o inconscientemente, mientras buscamos algo nuevo, tal vez más fácil o “mágico”, y que requiera menos esfuerzo.

- *Dijimos que:*

Las personas que ven el lado positivo de las situaciones encuentran oportunidades y reservas de energía para perseguirlas mientras que otras solo ven obstáculos y se dan a sí mismas permiso de resignarse.

- *Recomendamos:*

Crear imágenes mentales positivas de situaciones futuras, por ejemplo, imagina conse-

guir nuevos clientes, convencer a clientes actuales, cumplir las metas de la semana, del mes o del año.

- *También aconsejamos:*

Usar afirmaciones, las cuales sirven para hacer realidad tus metas.

Te damos un ejemplo:

Mis prospectos me ven como una persona confiable y capaz de ayudarlos a cumplir sus metas.

*Este número de **e-Trato Hecho** se enfoca en la segunda cualidad que distingue a la gente de ventas más exitosa: confía en sus capacidades.*

En situaciones complicadas, tienen fe en que sus conocimientos y habilidades los llevarán a lograr lo que se proponen.

En circunstancias nuevas o difíciles, es normal sentir algo de nerviosismo y aprensión. Los artistas, aun los más talentosos y experimentados, los que más tablas tienen, sienten pánico escénico antes de una nueva presentación, pero esta emoción no es del todo negativa, pues sirve para estimular los sentidos y elevar el nivel de energía. Cuando tú sientes emociones similares en tu trabajo, sugerimos que las aceptes como algo normal y que no les permitas desanimarte. Claro que es más fácil decirlo que hacerlo. Sin embargo, toma por seguro que puedes ejercer control sobre ellas.



A continuación, te presentamos tres acciones para cultivar la confianza en tus propias capacidades. Los dos primeros puntos amplían el tema del **e-Trato Hecho** anterior y el tercero es completamente nuevo.

1. Cultiva un punto de vista positivo

Una vez más, mencionamos la importancia de un enfoque optimista. **Intenta ver el lado positivo de las situaciones.** Esto no quiere decir que debas volverte ingenuo e ignorar los obstáculos, sino hacerte cargo de tus pensamientos y emociones. Recuerda, aunque no puedas controlar las acciones y las palabras de los demás, sí puedes escoger o “diseñar” las ideas que circulan por tu mente. **Crea, conserva y alienta los pensamientos positivos.**

2. Crea un entorno positivo

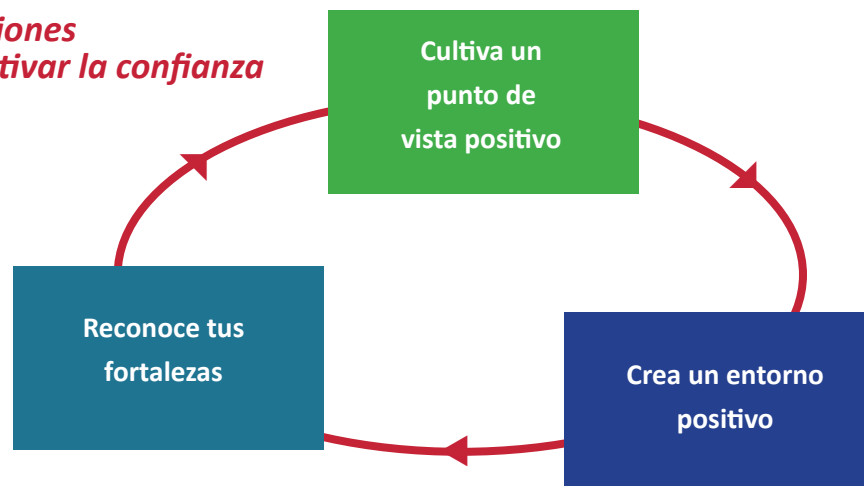
Júntate con personas optimistas. Te ayudan a mantener en alto tu estado de ánimo y a ver las posibilidades.

Especialmente en el actual entorno difícil, evita a la gente pesimista y a las personas siempre inconformes, las que se quejan de todo y que siempre esperan que suceda lo peor. Además del daño que se hacen a sí mismos, dichos individuos desaniman a la gente que está a su alrededor.

Evita también empezar o terminar tu día con algún noticiario. Suelen destacar las noticias más tristes, decepcionantes y escandalosas. Mejor comienza y finaliza tu día con imágenes y pensamientos positivos.

Media hora antes de tener una cita con tus clientes, escucha música que pueda contribuir a ponerte en un estado mental apropiado para tu labor de ventas. Pon música alegre, amena o tranquila, según tu temperamento. Evita piezas agresivas, estridentes o tristes. Muchos vendedores aprecian

Tres acciones para cultivar la confianza



los efectos de grabaciones diseñadas para crear sensaciones específicas. Experimenta hasta encontrar lo que funciona mejor para ti. Lo más importante es evitar música que te impida concentrarte en la visita. ***Luego de mejorar tu estado mental con sonidos selectos, aprovecha unos minutos para planear la visita, repasar tus visualizaciones, anticipar obstáculos y ensayar preguntas y estrategias, o bien, para repetir tus afirmaciones.***

3. ***Reconoce tus fortalezas***

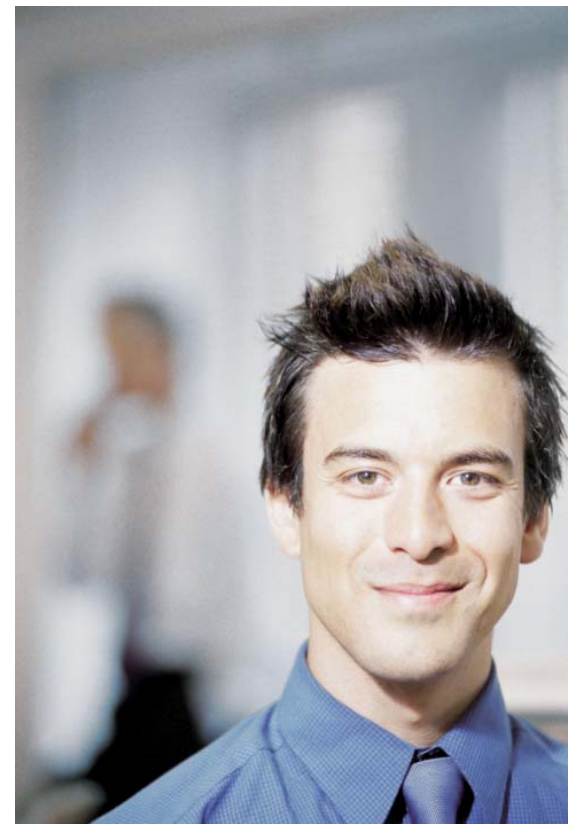
Muchos hemos aprendido que no es “correcto” pensar en nuestras cualidades ni hablar de ellas, pero esta creencia es para la autoestima lo que un virus malicioso es para una computadora; perjudica el buen desempeño. Todo lo contrario: debemos hacer énfasis en nuestras virtudes, pues ellas han jugado un papel importante en nuestros logros pasados y contribuirán a nuestros éxitos futuros.

Conócelas, haz un inventario de ellas. Tus fortalezas pueden ser cualidades personales, tus conocimientos y habilidades sobresalientes o aspectos de tu metodología de trabajo. Anótalas. Repasa la lista una y otra vez. Celébralas y refuézalas.

Una manera efectiva de reforzarlas es por medio del uso de afirmaciones como las siguientes:

- Soy bueno para trabajar con la gente.
- Soy capaz de organizar y dirigir mi propio trabajo.
- A la gente le gusta tratar conmigo.
- Sé mucho acerca de este mercado.
- Soy una persona persistente. Cuando me propongo una meta, no descanso hasta lograrla.
- Los clientes confían en el seguimiento que doy a los pendientes.

Usa tus fortalezas de manera consciente, es decir, de manera intencional – no sin pensar – y recurre a ellas cuando sea apropiado hacerlo. Cuando las usas adecuadamente, fortale-





ces la confianza que sientes respecto a tus capacidades y desarrollas una autopercepción favorable.

Este tema es tan importante que, hace poco, Stephen Covey, el renombrado autor del libro *Los siete hábitos de la gente más eficaz*¹, escribió una obra dedicada por completo al tema de la confianza.

En resumen

Hemos visto que tu actitud influye mucho en tu labor de ventas. En el número anterior de **e-Trato Hecho**, vimos que la clave para cultivar y conservar una actitud positiva es ejercer control sobre tus pensamientos.

En este número, recomendamos crear un ambiente positivo que incluya relacionarte con personas optimistas y otras medidas. También sugerimos identificar, celebrar y afianzar tus fortalezas. Puedes reforzarlas usándolas de manera consciente y por medio de afirmaciones.

Repite mentalmente lo siguiente

Esta semana aprovecharé todas las oportunidades.

Mi persistencia me llevará a lograr nuevos acuerdos y negocios con mis clientes.

Si llevas a la práctica estas recomendaciones, fortalecerás la confianza que sientes en tus propias capacidades.

Los vendedores más productivos comparten tres cualidades que no tienen los otros; tienen actitudes positivas, una buena autopercepción y confianza en sus capacidades. Si cultivas estos tres puntos, tendrás más éxitos como vendedor en el futuro.

*Les desea buenas ventas,
John Fischer*

¹ Stephen Covey, *El factor confianza: El valor que lo cambia todo*, Paidós, Barcelona, 2009.

Visítenos en
www.TOPLINEconsulting.com.mx

Desea conocer números anteriores de e-Trato Hecho de un clic AQUÍ.

Si no desea recibir e-Trato Hecho, haga clic aquí para cancelar.