



## Desarrolla confianza en tus capacidades

### - Dos técnicas adicionales

3

NÚMERO

En el número anterior de **e-Trato Hecho**, hablamos de la importancia de cultivar la confianza en tus capacidades como vendedor; ésta es una de las cualidades que distingue a los mejores vendedores, según estudios rigurosos sobre el tema<sup>1</sup>.

En este número de **e-Trato Hecho**, presentamos dos ideas sencillas y prácticas que pueden arrojar resultados magnos en materia de la confianza que sientes en tus capacidades como vendedor.

#### 1. Crea un conjunto de planes y lléalos a cabo.

Muchas personas se orientan por medio de buenas intenciones, como: Voy a echarle ganas. Voy a hacer lo mejor que puedo. Ésta es una manera de evitar comprometerse en serio con algún resultado en particular. Con “planes” como éstos, muchas veces el vendedor se queda con sensaciones de confusión y decepción, a pesar de haber hecho mucho esfuerzo. Como no estaba claro lo que quería lograr, el resultado es un desorden emocional y expectativas no cumplidas en cuanto a proyectos de ventas.

<sup>1</sup> Por ejemplo, véase Fernando Jaramillo y Jay Prakash Mulki, *Sales Effort: The Intertwined Roles of the Leader, Customers and the Salesperson* (Medición del esfuerzo de ventas: Los roles entrelazados del líder, los clientes y el vendedor), *Journal of Personal Selling and Sales Management*, Vol. XXVIII, No. 1 (winter 2008), páginas 37 a 51. Los autores incluyen una amplia bibliografía sobre la motivación de los vendedores y los factores que influyen en su desempeño.





En cambio, **objetivos específicos bien redactados y planes de acción paso a paso ofrecen múltiples oportunidades para celebrar logros y avances.** Cuanto más alcanzas, más aumenta la confianza que tienes en tus capacidades y creas un ciclo virtuoso que impulsa tu éxito. Éste es un ejemplo de un objetivo específico: Voy a colocar un “primer pedido” cada mes durante los próximos tres meses.

Al esforzarse por conseguir ese primer pedido de un producto nuevo o con un nuevo cliente, el vendedor puede celebrar sus avances y esto le dará la fuerza que lo animará a seguir adelante hasta lograr el objetivo propuesto. Nada motiva más que el éxito mismo en el logro de objetivos específicos. Esto afianza tu autoestima.

## 2. **Desarrolla nuevas capacidades.**

Hemos visto que para fortalecer nuestra autoestima es saludable identificar, celebrar y afianzar nuestras fortalezas.

Desarrollar nuevas capacidades es otra manera efectiva de fortalecer la percepción que tenemos de nuestras capacidades. **Cada vez que dominamos algo nuevo, fortificamos nuestra autoestima.**

Cuando se trata de buscar ideas para el desarrollo de nuevas capacidades, puedes considerar:

- **Tus hábitos de trabajo.** La hora de llegar a la primera cita. ¿Qué tan puntual eres para cumplir tus compromisos? ¿Tus apuntes incluyen todos los temas relevantes o solamente el del pedido?
- **Tu metodología de trabajo.** ¿Haces una planeación del trabajo del día y de las entrevistas? ¿Enfocas tu atención en los clientes o en lo que quieres venderles? ¿Quién habla más en tus entrevistas, tú o el cliente? ¿Qué tan convincentes son tus recomendacio-



nes? ¿Qué tan efectivas son tus técnicas para superar obstáculos?

- **Tus cualidades personales.** ¿Necesitas desarrollar o fortalecer alguna de estas virtudes: paciencia, persistencia y orientación al cliente y al servicio?
- **Tus habilidades. ¿Te conviene reforzar o cultivar alguna de las siguientes?** Planear, escuchar, preguntar, explicar, preparar presentaciones para que éstas sean efectivas, manejar obstáculos y pronosticar.
- **Tus conocimientos.** Tienes que contar estar bien informado acerca de las personas que visitas, sus motivadores y objetivos profesionales, tus productos y servicios, los productos y servicios de la competencia; las metas, los planes y cómo funcionan las organizaciones que visitas, el mercado y los

clientes de tus clientes. Acostúmbrate a preguntar acerca de estos temas. A los vendedores “inseguros” les da pena preguntar y conservan su ignorancia. Los perezosos también mantienen su ignorancia pero no les da pena. Los vendedores que preguntan aprenden y sus nuevos conocimientos alimentan su confianza.

Recuerda que fortalecemos nuestra autoestima y nuestra capacidad para conseguir éxitos adicionales cada vez que aprendemos algo nuevo, afianzamos una cualidad personal o una habilidad, desarrollamos una nueva capacidad o enfrentamos adecuadamente una nueva situación.

Qué tanto esfuerzo debes dedicar a esto depende de qué más esperas de ti mismo. ¿Estás conforme con tus habilidades y actual nivel de desempeño o aspiras a más en términos de capacidades personales, oportunidades profesionales e ingresos?





Si en lo profesional esperas más de ti mismo, hemos visto que conviene cultivar actitudes positivas, controlar tus pensamientos y fortalecer la percepción que tienes de tus capacidades.

*Los vendedores más productivos tienen una autopercepción positiva de sus capacidades;* esta imagen de sí mismos es el producto de sus esfuerzos por aprender, desarrollar sus habilidades y mejorar aspectos de su trabajo. El reconocimiento que reciben de sus jefes, colegas, clientes, amigos y familia es como “la cezeza en el pastel”, un “premio” que sirve para reforzar su autopercepción<sup>2</sup>

Como tarea, te sugerimos que ahora mismo reconfirmes tu compromiso de cultivar actitudes positivas (**e-Trato Hecho**). En segundo lugar, te aconsejamos sustituir una buena intención

---

<sup>2</sup> Si te interesa saber más acerca de los temas auto-percepción y autoestima, te recomendamos el libro de Nathaniel Branden, *Cómo mejorar su autoestima*, Paidós, 2005. El Dr. Branden ha escrito muchos libros sobre el tema, de manera que hay otras obras tuyas que te serán de gran provecho.

---

**¿Quiere enviar este número del boletín e-Trato Hecho a colegas?**

Haga clic en el botón reenviar en el menú de su administrador de correos.

Repita mentalmente lo siguiente

***Tengo muchas capacidades que apoyarán mi trabajo.***

***Estoy orgulloso de ellas.***

***Ahora voy por buen camino en el desarrollo de mi capacidad para (tal cosa) que me ayudará a (piensa en un beneficio).***

respecto a algo importante que quieres lograr por un buen plan. Por último, invierte esfuerzo en el desarrollo de una nueva capacidad.

*Les desea buenas ventas,  
John Fischer*

**Visítenos en  
[www.TOPLINEconsulting.com.mx](http://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.