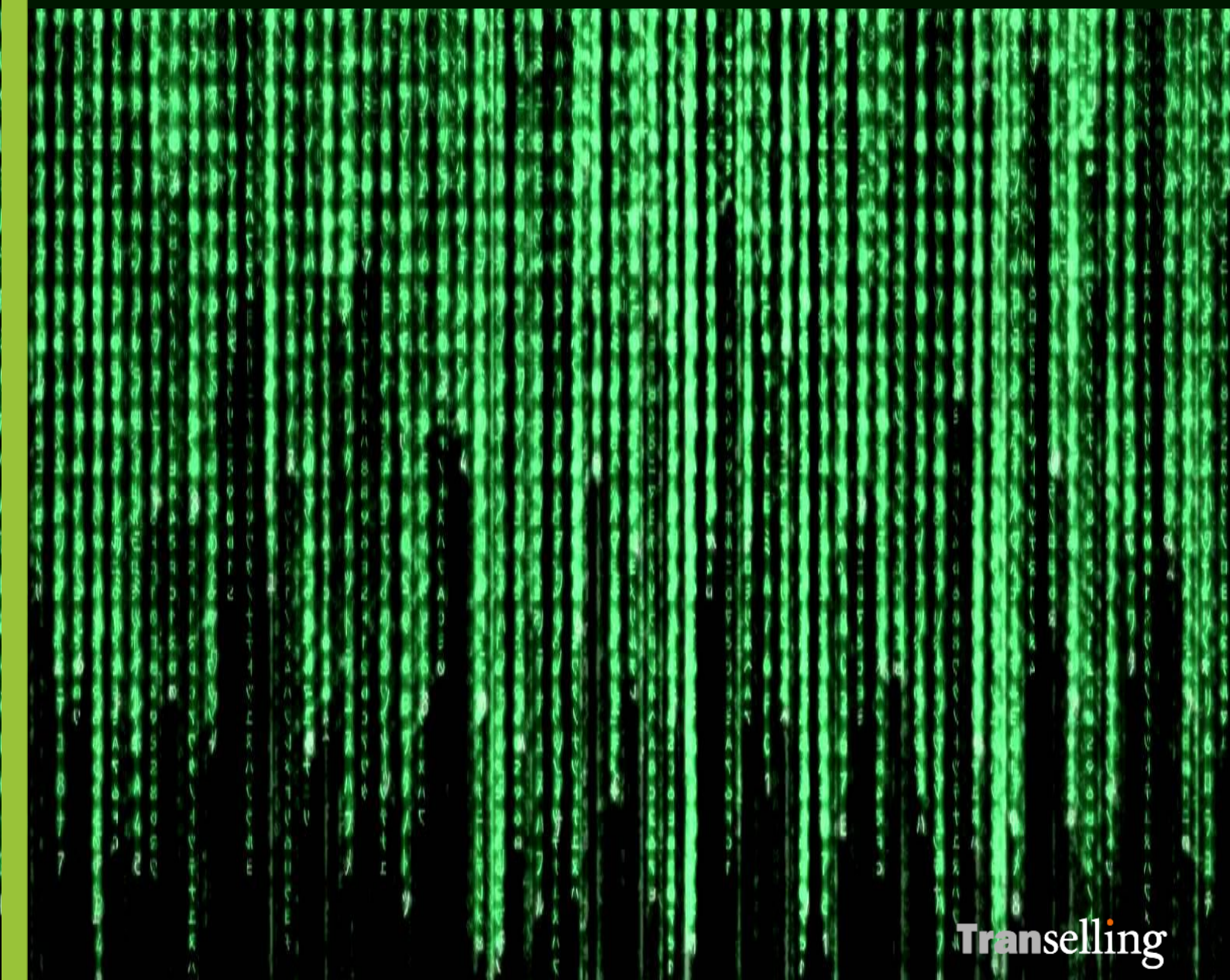
COMO SALIR DE LA MATRIX DE VENTAS

Por Enrique Maldini



Transelling

COMO SALIR DE LA MATRIX DE VENTAS

Por Enrique Maldini

En un artículo reciente nos hemos referido a un fenómeno cultural sobre la disciplina de ventas, muy arraigado en nuestra región, que describe un cúmulo de leyendas, rumores y mitos urbanos al que hemos denominado la ***"Matrix de las Ventas".***

Si aún no has leído el artículo y quieres descubrir esos viejos paradigmas lo puedes ver en
http://www.transelling.com/es/blog/2016/6/7/La-Matrix-de-las-ventas

Dos de los efectos negativos más notorios que ha producido en la vida de los profesionales de venta son:

- **Vendedores que fracasan en la profesión**
- **Vendedores que tienen éxito pero están frustrados**

1. **Vendedores que fracasan**: una gran cantidad de vendedores que transitan por un camino de mediocridad profesional, porque se han equivocado de profesión, tal vez llegando a las ventas por accidente o necesidad, quizás atraídos por alguna de las leyendas de la Matrix, que carecen de los atributos básicos necesarios para tener éxito; o bien poseen algún atributo personal que les podría servir para vender pero jamás accedieron a entrenamientos formales ni preparación de ventas.
2. **Vendedores que fracasan aún ganando**: es aquel grupo representado por vendedores a los que le va muy bien en su vida profesional, han ganado dinero, han logrado reconocimiento en sus empresas pero se ven asimismos vacíos y con el sentimiento de no haber hecho nada productivo por los demás ni contribución al mundo. Solo han ganado buenas comisiones.

Aunque con problemas de raíz diferente, en ambos casos no resulta extraño comprobar el mismo exacto comportamiento cuando, por ejemplo, a estos vendedores les toca presentarse frente a otras personas en una reunión social.

Mientras el resto de los asistentes no tiene problema en presentarse como médico, ingeniero, profesor, abogado, etc., quien trabaja como vendedor recorre un laberinto gramatical plagado de eufemismos que buscan esconder la palabra "vendedor". Desarrollador de negocios, account manager, ejecutivo de cuentas, asesor, consultor, relacionador, y muchos otros no son más que coartadas verbales que en el fondo

 | Copyright 2016 Venta Consultiva S.A. | Todos los derechos reservados

esconden el origen disfuncional de esta realidad: **ninguno de los dos está orgulloso ni feliz completamente con el trabajo que realiza.** Unos se sienten perdedores y están trabajando para sobrevivir haciendo lo que pueden en la profesión, multiplicando su frustración a lo largo de los años en un círculo negativo del que no logran salir.

Los otros, en cambio, son “exitosos” en la acepción más popular del término, es decir hacia “afuera”. Ganan dinero, lucen ropas de calidad, se mueven en autos de alta gama, tienen casas bonitas, confort y los últimos lanzamientos tecnológicos, pero en su soledad más íntima sienten que por dentro no son felices y no logran conexión con ningún sentido de propósito en la vida. También están frustrados.

En Transelling apuntamos a escapar de esa Matrix disfuncional

HAY UN CAMINO PARA SALIR DE LA MATRIX

Emprender el camino al éxito profesional y la auto-realización personal es posible. Implica en primer lugar el gesto de humildad de **reconocer el no saber y abrirse al aprendizaje.**

Luego, decidirse a salir de la vieja Matrix de las ventas con coraje y determinación, dejando atrás la postura del vendedor-ofrecedor, esa especie de folleto parlante que inicia sus diálogos hablando de los productos y servicios. El gran cambio implica entender que, si queremos permanecer en la profesión en los próximos años, solo podremos lograrlo si cada diálogo con un prospecto comienza hablando del negocio de él primero, con un alto grado de preparación del vendedor acerca de la industria o vertical al que pertenece la cuenta, y focalizando en posibles prioridades empresariales o individuales que se podrían alcanzar a través de los productos y servicios del vendedor.

 | Copyright 2016 Venta Consultiva S.A. | Todos los derechos reservados

Otro rasgo de humildad con fuerte orientación al resultado consiste en entender que esos productos y servicios del vendedor son apenas un medio, un vehículo, no un fin en sí mismo. El problema de los vendedores que aún operan dentro de la Matrix es que desconocen que los clientes no compran vehículos o instrumentos. En realidad compran los nuevos resultados que pueden obtener utilizando esos medios. **Los clientes compran resultados.**

Por lo mencionado, hay un beneficio específico para cada uno de aquellos vendedores que hasta ahora no han tenido éxito (profesional o personal) y fracasan dentro de la Matrix.

El primero de los ejecutivos mencionados podrá tener éxito frente a sus competidores ya que dejará de auto-commoditizarse ofreciendo productos o servicios similares a los demás, y comenzará a cerrar más ventas al focalizar su diálogo alrededor del nuevo valor de negocio medible y verificable que será capaz de crear para su cliente.

La clave es que el vendedor del siglo 21 puede y debe prometer resultados. Claro, si sabe cómo hacerlo.

El segundo vendedor también verá satisfecha su necesidad de realización personal por medio de la **creación de valor,** ya que abandonará la tradicional postura -Matrix- de proveedor de cosas, consiguiendo que sus clientes lo observen como un líder de opinión en capacidad de crear un nuevo valor que ellos por su cuenta no hubiesen podido crear. Este nuevo rol de influenciador en las decisiones de su cliente permite a ese vendedor lucir un perfil de experto, en capacidad de crear algo nuevo (valor tangible) que antes no estaba. Ese nuevo rol es llamado Consultor Confiable. Alguien **digno de la confianza de su cliente** que ya no es percibido como un vendedor tradicional, sino como un asesor que se ha ganado el suficiente respeto personal y profesional.

Estos elementos lo inspiran, lo motivan, y le dan al trabajo de ventas un sentido de Misión que la honra como profesión.

Tal vez, en algún tiempo, en un encuentro social o frente a un grupo de personas reunidas podremos decir con orgullo “soy vendedor”.

@transelling

 | Copyright 2016 Venta Consultiva S.A. | Todos los derechos reservados