

Juguemos a Vender

Texto Ulises García



€xito se escribe con la € de euro

Introducción

Juguemos a Vender es un libro que va destinado a las personas.

A todas aquellas personas que se adentran en el Mundo de las Ventas, a quienes llevan años realizando las mismas y a las empresas que quieren dar a sus vendedores una herramienta indispensable con la que conseguir aquello que les hace crecer: VENTAS o lo que es lo mismo, CLIENTES.

Se puede considerar este manual un arma de doble filo;

Por un lado podremos conocer el funcionamiento de nuestra propia persona y de aquello que nos ocurre (bueno o malo) con la intención de llegar a sortear todos los obstáculos cotidianos que se nos planteen en la vida. Esto nos conducirá a poder alcanzar un bienestar interior que se traducirá inevitablemente, en el bienestar exterior que tan necesario se hace para alcanzar nuestros objetivos.

Entonces al saber cómo funcionamos, podremos aplicar este saber al Mundo de la Venta y entonces dejará de ser ese Ogro y pasará a ser meramente UN JUEGO.

Aprenderemos la auténtica razón del POR QUÉ ME OCURRE ESTO y POR QUÉ ME OCURRE ASÍ y por otro lado conseguiremos QUE OCURRA LO QUE REALMENTE DESEEMOS tanto para nosotros mismos como para los demás.

ÉSTE LIBRO TRATA SOBRE EL POR QUÉ, LA RAZÓN, EL MOTIVO PRIMERO, LA CAUSA PRIMERA. Y el OBJETIVO es que llegues a CONSEGUIR TODO LO QUE DESEES.

Abre tu mente, relájate, disfruta y comienza la lectura, te puedes detener pero no des marcha atrás hasta que no acabes una de las partes y recuerda que si has llegado hasta aquí es porque realmente quieres obtener LA RESPUESTA y así CONSEGUIR LO QUE TE PROPONGAS.

Se puede leer en unos cuarenta minutos, pero te aconsejo que no tengas prisa. Prueba por ti mismo lo que aquí se explica y hasta que no estés totalmente convencido (que ya te digo que lo estarás) no lo aparques en un estante.

Si crees que no te sirve deja el manual a un lado. Quizás sea mañana cuando te pares a pensar por qué has conseguido ESO, lo identifiques con lo que leíste y entonces TOMES REAL INTERÉS EN **ESTE MANUAL DE VIDA Y ÉXITO**.

DISFRUTA PUES

PRIMERA PARTE

UNA GOTA DE CAMINO AL MAR

Se ha escrito mucho sobre libros de autoayuda y superación personal y por supuesto, todo libro tiene un perfil asociado a una persona en concreto que en definitiva, lo que intenta, es encontrar soluciones puntuales para su “problema”.

Deje usted de fumar, consiga más clientes, sea un imán, ligue más, etc....

Todos y cada uno de ellos esconden o mejor dicho, guardan con recelo LA CAUSA de por qué cada libro es distinto, pero todos ellos guardan un trasfondo en común, se basan en fluir, continuar, aceptar, derrotar al ego que quiere vencer a fuerza de golpes aquello que no deseas y que perdura en tu vida y perturba tu bienestar.

Durante muchos años he estado leyendo, durante otros muchos padeciendo, durante un todo ese periodo aprendiendo y llevo MUCHO disfrutando de los beneficios que me ha aportado esto que os quiero ofrecer.

Estoy seguro de que en este manual podrán encontrar una valiosa herramienta todas aquellas personas que deseen superar “aquel problema” que tengan ya que identificarán LA CAUSA y podrán poner EL REMEDIO.

He sido capaz de tener aquello que he deseado, de conseguir que la gente llevara a cabo sus sueños y al tiempo hiciera realidad los míos. He conseguido estar al frente del puesto de trabajo que quise y tengo, y ahora mismo, he terminado de escribir este manual que te dará más de una alegría al tiempo que lo lees y lo practicas.

¿Quieres más Dinero?

¿Quieres más Tranquilidad?

¿Quieres más Felicidad?

¿Quieres un puesto de Trabajo? ¿Quieres Ese Puesto de Trabajo?

¿Quieres Triunfar? o ¿Realmente deseas Fracasar?

AQUELLO QUE QUIERAS, TENDRÁS

Siempre existirá la opción de volver a empezar, de releer para comprender, asimilar y llevar a cabo.

Me gustaría ofrecerte la posibilidad de contactar conmigo a través de correo electrónico para que me hagas llegar cualquier pregunta o inquietud que tengas a fin de que puedas alcanzar eso que tanto deseas, toma nota:

ulises_garcia_garcia@hotmail.com

Siempre quise jubilarme anticipadamente, a eso de los 35 años y es algo que estoy consiguiendo. La verdad es que resulta realmente agradable poder comprobar de primera mano lo fácil que es y lo asombrosamente sencillo que resulta cuando sabes cómo JUGAR a esto que otros llaman “calvario de vida”.

Para mí es sensacional.

Mi propia experiencia, el darme cuenta e identificar mis pensamientos, mis sensaciones, mis evoluciones sin tan siquiera haberme parado a dirigirlas hacia un fin de manera consciente, me ha conducido a saber vivir con las herramientas adecuadas para cada situación.

Gracias a conseguir de un modo natural aquello que ahora mismo puedo crear en cada momento y soy capaz de generar para mi propio beneficio y el de los demás.

Gracias a descubrir esto que os vengo a contar tengo TODO LO QUE QUIERO Y DESEO y es más, hasta parece que todo y todos conspiran para que lo obtenga, es...REALMENTE ASOMBROSO.

Día tras día he estudiado tanto lo que me compete como propio individuo a modo de auto-evaluación, como los comportamientos, actitudes y reacciones de los demás. He visto como somos manipulados y lo que nos lleva a formar un pensamiento equívoco, será fácil que comprendas esto de PENSAMIENTO EQUÍVOCO...últimamente estamos en época de “crisis” y cada Navidad, cada Semana Santa, cada Verano, justo antes del inicio, nos sacan por el telediario gente que se va DE VACACIONES!!!...NOS DICEN QUE LAS HIPOTECAS VAN A BAJAR!!! NOS DICEN QUE NOS DEVOLVERÁN LA RENTA O QUE NOS DARÁN MÁS DINERO!!! Nos dicen todo lo que desean con tal de que salgamos A GASTAR. Es justo después de ese periodo vacacional cuándo aparece nuevamente en la pantalla aquello de...SEÑORES, ESTAMOS EN CRISIS...a ver si se aclaran, ¿estamos en crisis o no estamos en crisis?, cómo es posible que hace dos semanas NO exista “LA CRISIS” y cómo es posible que ahora SÍ exista esa “TAL CRISIS”.

Otro ejemplo de manipulación lo tenemos en las series que se podrían llamar “series de barrio”, programas de televisión que nos muestran aquella realidad que ellos quieren que tengamos, enmascarada por unas risas pero que nos intentan decir que nos comportemos como ellos, hace pocos días en una de estas series (Aída) dónde hay quién era prostituta decide que para salir del problema económico que tienen podría volver a ser prostituta por un día y salir de su pobreza...¿ESTAMOS ANTE EL TODO VALE?.

Es vergonzoso observar con otros ojos cómo son capaces de imprimir en nosotros el MIEDO que si te das cuenta no es más que una muy buena herramienta de venta;

-Compre un detector de metales....por si se le pierde algo.

-Compre este producto de limpieza....porque quita más suciedad que aquel y así los niños podrán comer en el suelo.

-Compre este gps que le mostrará dónde está el rádar de la Guardia Civil y así no le pondrán multas, ni se perderá...Cuando antes nadie se perdía y si te perdías preguntabas y también existía y existe el plano de carretera de papel.

Con todo esto no quiero invitar a que no se hagan o compren ciertos productos o servicios sino a que te des cuenta de qué es lo que hacen ellos en nosotros, de qué

manera influyen para conseguir LO QUE ELLOS QUIEREN...y allá que vamos nosotros y NOS DEJAMOS.

He identificado dicho pensamiento, he sido capaz de amoldarlo, aprovecharme de él y de las circunstancias.

Es cierto que dejé de ser un triunfador, es cierto que amasé grandes sumas de dinero y es cierto que gracias a mi propia proyección lo perdí.

Es cierto que decidí perderlo casi todo, pero ES AÚN MÁS CIERTO QUE DECIDÍ CONSEGUIR TODO LO QUE QUISIERA y ASÍ ES y LO DISFRUTO.

Se aprende más de una derrota que de 100 victorias.

CON TAN SÓLO 26 AÑOS y de padres trabajadores amasé una fortuna y perdí la misma con igual facilidad o más y así lo decidí en su día y después me di cuenta de que yo mismo fui tanto el causante DE MI ÉXITO COMO DE MI DERROTA.

Pero no vale con que yo cuente mis experiencias y entonces te sirvan de consejo porque hasta que no tienes tus propias vivencias no consigues alcanzar ese otro estado de gratitud que te reconforta y te convierte en alguien mejor o quizás no (siempre hay quién le gusta vivir y revivir lo mismo una y otra vez porque no tiene el suficiente valor de enfrentarse a ello porque DESCONOCE LO QUE RECONFORTA CONSEGUIR LO QUE QUIERES), sigue leyendo (si quieres claro).

“Lo que no te mata, te hace más fuerte” y cierto es, porque aprendes (si quieres claro) y si aprendes te das cuenta y si te das cuenta de cómo has salido, qué te ha hecho volver a triunfar...quizás veas con claridad por ti mismo en ese momento, pero de lo que se trata es de tener una pauta, un manual, UN MODO DE LEVANTARTE SIEMPRE, es más, UN MODO DE NO CAER.

Quizás pienses que si te dan el secreto de tu bienestar absoluto no tendrá sentido tu vida, TE EQUIVOCAS, entonces será cuándo veas esto que nos ocurre como algo realmente grandioso, juegues y ganes. Quizás te conformes con un poco, quizás seas

más envidioso y quieras más y más...el límite lo pondrás tú y llegarás dónde te lo propongas, obviamente te puede costar más o menos dependiendo de cualidades y circunstancias, pero lo puedes conseguir SIEMPRE.

¿Acaso Doña Leticia dejó de casarse con el Príncipe aún divorciada y sin pertenecer a la Realeza? (¿a que tenía muchos “peros” en su contra?)

Puedes elegir estar malo o no, ser o no feliz, tener más o menos, llegar más lejos, subir más alto, reír más, TENER MÁS, MUCHO MÁS!!!

COMO? FÁCIL!!!...es lo mejor, cuando sabes realmente cómo, resulta tan fácil conseguir lo que deseas que tienes como una especie repunte de energía interna que hace que se te ilumine la mirada y es como si fueses a explotar y a gritar...SIIIIIIIIIII!!!!!!!.

Normalmente tiendes a no escucharte y eres incapaz de adentrarte en tu persona y hacer parte de ti, como corresponde, a todos esos pensamientos que se acumulan y crecen día tras día en tu mente.

Son Muchos los pensamientos que tenemos y las sensaciones que tenemos. Llevar un control de todos requiere un gran esfuerzo, por lo menos al principio, pero eres capaz de una cosa, de darte cuenta de si un pensamiento te causa un buen Feeling, de si tienes eso que te haga sentir todo aquello que en innumerables ocasiones te ha hecho llegar donde estás, como por ejemplo, cuándo supiste que a través de este manual encontrarías la puerta de enlace QUE TE LLEVARÁ AL ÉXITO. Esa sensación que tienes en tu interior que es la misma que tengo yo, esa energía, esa vitalidad, esa fuerza, ese bienestar que hará que puedas proyectar lo que deseas como si de una película se tratara, en la que TÚ ERES

QUIÉN LO CREA TODO.

Título de la película “MI VIDA”

Debes ser capaz de identificar tus pensamientos y tus sensaciones, ERES CAPAZ de hacerlo y debes empezar hoy.

¿Cuándo pararás? El día que ya no quieras tener el control de tu vida.

¿Crees que llegará el día que ya no quieras conseguir lo que te propongas?

Puede ser.

Es probable que te canses de obtener aquello que quieres porque creas que ya tienes bastante o simplemente porque tu propio Ego, ese que antes te impedía avanzar, se apodera de tu mente nuevamente y es dueño de tus pensamientos, y te debe quedar clara una cosa...

TÚ ERES DUEÑO DE TODO LO QUE TE OCURRE

Quizás incluso no digas nada a quienes te rodean y egoístamente no les ayudes a salir de dónde están porque te verás en la necesidad de explicar y es muy probable que si no están receptivos y no lo han vivido, no te entiendan.

Quizás vean como que les has manipulado durante mucho tiempo hasta el justo momento en el que se den cuenta que en realidad hacían lo que querían y todos vais por el mismo camino de FLUIR.

Tranquilo, finalmente comprenderán que sólo actuaste como ellos querían y que obtuvieron lo que desearon y entonces te agradecerán que les hayas enseñado el camino.

Todos Juntos es más fácil llegar al objetivo común. Quizás “Todos” seáis tú y tu pareja, juntos llegaréis antes. Placer y Beneficio doblemente compartido.

CUIDADO CON LA EUFORIA, QUE NO OS CONFUNDA.

Que algo te produzca buen feeling lo puedes confundir con un estado de euforia en el que eres capaz de ver cualquier pensamiento como positivo aún sin serlo.

En momentos de euforia debes relajarte hasta encontrar aquello que te hace sentir bien al igual que en momentos de catástrofe interna, debes esperar, deja que fluya eso que ocurre, déjalo, no opongas resistencia y pronto notarás qué es lo que realmente debes hacer y hacia dónde has de ir.

Ya ves que tu estado anímico tiene mucho que decir y debes ser capaz de identificar cada una de tus emociones como lo que son. Una gran alegría te puede conducir a pensamientos equívocos o atarte a palabras (si te consideras una PERSONA DE PALABRA Y CUMPLIDORA) que después se conviertan en una carga alejándote de lo que realmente quieres y obstaculizando el objetivo deseado.

PRESTAR ATENCIÓN A TODO

Tenéis que prestar atención a esas frases sueltas o no tan sueltas que aparecen en películas desde dibujos para niños (El Jorobado de Nôtre Damme una de las Gárgolas dice algo así como “La vida hay que disfrutarla porque sino pasa”), en las canciones de ciertos autores que nos incitan tanto en positivo como en negativo (Macaco en su último disco delega en la voz de Javier Bardem “...como dijo un sabio, la vida es aquello que pasa mientras tú haces otros planes...”), hasta en los spots publicitarios

Por otro lado también están los catastrofistas que son **quienes alimentan el miedo** y esa manera de pensar tan generalizada que existe y que es lo normal, NO LO NATURAL, por ejemplo, los telediarios y ojo también a ciertas series que a diario nos hacen reír pero que nos esclavizan más que nos liberan de nuestros problemas ya que nos hacen ver como algo NORMAL el que una familia esté sin dinero, que te quiten un piso, que luches por..., y en ocasiones hasta que NO LO CONSIGAS. Que no os engañen!

Muchos son los dichos populares que nos legaron otros que si sabían;

-“No digas de ningún sentimiento que es pequeño o indigno. No vivimos de otra cosa que de nuestros pobres, hermosos y magníficos sentimientos, y cada uno de ellos contra el que cometemos una injusticia es una estrella que apagamos” Sr. [Hermann Hesse]

-“El mas bello sentimiento que uno puede experimentar es sentir misterio. Esta es la fuente de todo arte verdadero, de toda verdadera ciencia. Aquel que nunca a conocido esta emoción, que no posee el don de maravillarse ni encantarse...sus ojos están cerrados...” [Albert Einstein]

Entonces estaba prohibido enseñar al pueblo a pensar. Hoy en día la libertad de pensamiento no deja de ser una falacia, es fácil ver cómo nos invitan a diario a pensar como ellos para que no avances ni puedas crecer.

¿QUÉ QUIERES?

Como comentaba anteriormente hay algunos que nos invitan de uno u otro modo a crecer, mediante un anuncio de televisión o cualquier otro medio, pero como son tantos quienes nos invitan a perder, a caer, a pensar que levantarse es algo difícil o imposible, que todo se consigue con esfuerzo, que es normal que caigas malo, es normal que no tengas dinero, que pierdas la casa, que tu hijo te grite, que maten a la mujer del 5º, etc.. Todo termina por ser normal excepto lo que es natural.

Natural es Permitir

Lo antinatural es pasarse el día malhumorado pensando en cómo;

-Deshacer problemas

-Superar un miedo

-Pagar las deudas

-...

Nos pasamos el día pensando en ir contra corriente de todo lo que ocurre en nuestra vida y eso nos genera unas sensaciones que no se corresponden en absoluto con un bienestar interno y es éste y no otro quién nos hará y es más, QUIÉN NOS DARÁ TODO aquello que queremos.

Quizás te sirva de ayuda, pero mucha gente se pasa el día con el ceño fruncido y ni se da cuenta. Luego se quejan de dolores de cabeza o de que mentalmente están agotados y cualquier minucia les supone un gran problema y el único silencio es permanecer con sus problemas en mente. Todo les molesta y aún así se pasan el día pensando en ese Todo que les atormenta sin tan siquiera DARSE CUENTA.

Siempre se nos ha dicho;

-Quién quiere algo tiene que sufrir.

-Si requiere de esfuerzo, merece la pena

-...

¿Creéis vosotros que aquel que de la nada ha hecho un imperio ha batallado más que cualquier otro?

¿De verdad pensáis que él no ha dormido, comido, soñado, pelea....?

Bueno, sí, ha peleado pero no de la manera en la que se suele hacer que es luchar contra corriente y contra todo pronóstico, con tal de llegar a una meta por la que cuánto más luchamos más difícil se nos hace de conseguir.

“Cuándo tienes un problema parece que hayas montado un circo y te crezcan los enanos”

¿Ves? Pues es verdad si te pones a pensar que cada vez que has tenido un problema y te has empeñado en solucionarlo, te has visto cada vez con más problemas...PUES SÍ, NORMAL!!!!.

Ahora bien, el día que aprendas (que espero que se te vaya metiendo en la cabeza) que los problemas se solucionan aceptándolos, dejarán de atormentarte y...lo creas o no, se solucionarán.

SÍ, da igual tener un problema porque para eso están las soluciones, lo que NO da igual es que pierdas de vista tu objetivo.

TENGO EL PROBLEMA X, VALE, VOY TENGO Y SOLUCIÓN/ES

Resumiendo sería algo como esa frase, habrá quién piense que “Vaya!, ahora resulta que los problemas se solucionan pasando de ellos”...bueno, PRUEBA!!!.

No somos perfectos, podrías probar, tener en mente lo que deseas y luego ver resultados.

¿Cuándo llegan dichos resultados?...como dice el dicho...”cuándo menos te lo esperas” y ¿por qué?, porque entonces será cuándo verdaderamente hayas dejado de dar importancia y de prestar atención a ese TU problema y por consiguiente (sin haber perdido de vista tu destino) obtendrás aquello que deseabas.

¿Se puede adelantar el resultado? TODO DEPENDE DE UNO MISMO.

Cuánta mayor atención prestes al problema, más tardarás en conseguir resultados.

Tienes que prestar atención a cómo te pronuncias, a cómo te proyectas.

¿Es igual...

TENGO EL PROBLEMA X, VALE, TENGO Y SOLUCIÓN/ES

A

TENGO EL PROBLEMA X, VALE, VOY A TENER Y SOLUCIÓN/ES ?

En el justo momento en el que piensas que “voy a tener” estás dando pie a que perdure en ti el problema y “ya vendrán las soluciones más adelante”.

Voy a tener, NO! TENGO.

Tendré, NO! TENGO.

Puede ser, ERROR...ES TENGO!!.

Que te quede claro no, CLARÍSIMO que debes aprender a pensar evitando en la medida de lo posible esa negatividad oculta y acostumbrada que impide que avances y fluyas.

TE DEBES DAR CUENTA

Hace mucho tiempo que estuve apunto de perder una no, todas las propiedades que tengo con el consiguiente problema de que al no ser de uno pues se me echarían encima familiares y después hasta los más conocidos por haber dejado en “la ruina” tanto a mi propia persona como a mi familia.

¿Qué hice?

Sencillo, luche durante dos largos años con la única intención de superar y conseguir, por activa y por pasiva, dinero con el que ir pagando mis deudas y ¿qué conseguía?, MÁS DEUDAS...vaya!, qué bien eh!?...trabajas duro, te calientas la cabeza, intentas por todos los medios y después llegas y obtienes como resultado, TENER MÁS DEUDAS!!!!?????

PUES VAYA MIERDA DE PLANTEAMIENTO ESTABA LLEVANDO A CABO.

¡¡¡La “Crisis” se me echaba encima!!!

Ahora te digo yo...CRISIS?...QUÉ CRISIS?!?!...¡ JA, JA, JA y JA! Recuerdo las palabras que dijo el señor Zp en la tele...”La Crisis es para unos pocos”...y qué razón tiene!.

La crisis es un monstruo social creado para los POCOS (que hemos sido, son y serán muchos) que luchan por conseguir algo y acaban como en unas arenas movedizas.

Cuánto más quieras intentar salir de ellas, más hondo irás y al final te ahogará.

¿QUÉ PASÓ CON MI “CRISIS”?

Sencillo, llegó el momento en el que estaba hasta las mismísimas narices de esa lucha que llevaba a cabo y ME RENDÍ, pero no me rendí así como que... bueno vale...ME RENDÍ, ME DABA EXACTAMENTE IGUAL Y SABÍA QUE IBA A SALIR, PERO SI LO PERDÍA, ME DABA IGUAL.

Fue justo entonces cuándo dentro de mí empezó a resurgir poco a poco una fuerza que en cosa de menos de un mes me hizo tener el puesto de trabajo que siempre soñé, ganar lo que quise y las condiciones que pedí me fueron concedidas...fue entonces cuándo aprendí.

“A base de palos se aprende”

Es cierto que no puedo decir que es el único momento en mi vida en el que he aprendido y vaya, QUÉ LISTO HAS SIDO ULISES, de un solo golpe ya has aprendido toda una técnica de supervivencia que te saca de cualquier lugar.

Anteriormente a eso perdí a mi hijo, anteriormente a eso perdí una mansión, anteriormente a eso gané todo lo que quise, y anteriormente a todo eso no eras más que TÚ.

¿Entonces?

Entonces me pregunté;

-¿CÓMO FUNCIONÓ? Y ¿CÓMO FUNCIONO?

-¿QUÉ HAGO PARA CONSEGUIR LO QUE HE QUERIDO SIEMPRE?

-¿QUÉ HE HECHO PARA PERDER LO QUE QUERÍA?

-¿QUÉ HACEN LOS FUERTES PARA CONSEGUIR DE LOS DÉBILES?

-¿QUÉ HAY EN ESTA “CRISIS” QUE ME DE LO QUE QUIERO?

Lo primero que es;

-Me **DI CUENTA (de que me daba cuenta)** de que funcionaba AL REVÉS de lo que SOCIALMENTE SE NOS PIDE.

-**Me di cuenta** que para conseguir aquello que quería SIEMPRE LO TENÍA EN MENTE, LO SENTÍA COMO MÍO Y VIVÍA PENSANDO EN ELLO.

-Estudié o mejor dicho, llevo años estudiando y tratando con gente, desde presos hasta grandes directivos, leyendo e instruyendo mi vida SIN DARMÉ CUENTA pero ahora **ME DOY CUENTA**.

-Estudié a quienes tienen grandes masas de gente a su alrededor; políticos, religiones, series de televisión ...

-Aprendí qué es lo que nos hace que nos movamos hacia un lado u otro.

-POR ÚLTIMO, LO APLIQUÉ Y TRIUNFÉ, TRIUNFO Y TRIUNFARÉ. (Como verás, el presente no me lo he dejado sin cubrir, PORQUE AHORA MISMO ESTOY TRIUNFANDO).

He pasado DIEZ años de mi vida influenciando en la gente para que comprara aquello que yo quería o para que hiciera lo que me daba la real gana y hasta el día de HOY jamás me había parado a pensar cómo narices lo conseguí en su día, cómo narices fui capaz de perder PRÁCTICAMENTE TODO y cómo soy capaz de CONSEGUIRLO NUEVAMENTE TODO.

LO NORMAL, ES RESISTIR (AL CAMBIO DE LUGAR, DE ESTADO, DE POSICIÓN, DE TODO)

Pongamos el ejemplo de lo que realmente somos...somos en nuestra mayor parte AGUA y este planeta en su mayor parte, lo que abunda, ES AGUA.

Nuestros compañeros están repletos de AGUA como nosotros, nuestro coche lleva agua, nuestro frigorífico lleva agua, la mayoría de las cosas tienen humedad y el oxígeno que respiramos es parte del agua y en definitiva como reza otro dicho

“Todo río va al mar”

Normalmente el agua se evapora del mar y de otros lugares dónde estaba estancada, llueve, cae a la tierra, nos la bebemos o no, pasa por muchos sitios, se forman ríos, otras veces se estanca, otras la embalsamos, embotellamos, pero al final, el agua tiende a volver al mar.

PUES ASÍ MISMO NOS DEBEMOS COMPORTAR.

SOMOS AGUA

Todos y cada uno de nosotros formamos las gotas que en definitiva llegarán al mar (MAR DE LA ABUNDANCIA) y aunque haya fuego que haga evaporar nuestros pensamientos, nuestras creaciones, nuestros objetivos, nuestras propiedades, nuestros amigos, nuestra vida, pronto nos podemos condensar si somos conscientes Y NOS DAMOS CUENTA y volveremos a ser ese líquido, EL AGUA que es capaz de sortear cualquier obstáculo, se filtra por doquier y llega a su destino, EL MAR DE LA ABUNDANCIA.

RESISTENCIA CERO

Cuándo no opongas resistencia podrás llegar dónde quieras y dónde te debes, a un mar de abundancia, no pierdas de vista esta analogía nos servirá en NUESTRA VIDA Y EN TODOS LOS PROBLEMAS QUE SE NOS PLANTEEN.

Estudiemos un poquito el mar dónde hay más, mucha más abundancia que en la Tierra, y dónde se encuentra incluso la montaña más alta del Mundo a la que es tan fácil llegar como estar en la superficie de esa masa de abundancia.

Todos sabemos que en el mar pesamos menos o nada y dependiendo de nuestra pureza con respecto al agua (a nuestro fluir y nuestros pensamientos) nos podremos evaporar con mayor o menor facilidad y alejarnos de ese nuestro mar de abundancia.

Bastará con dejarse llevar, flotar sobre las corrientes que te harán llegar al mar.

Ojo con perder de vista y olvidar, porque cuándo estás en abundancia dejas de ser consciente de muchas cosas, te vuelves arrogante y piensas que ya nada te puede.

Te olvidas. Entonces subes a superficie y te puede evaporar un rayo de sol o una suave brisa y si no estás atento pasarás de ser bruma a nube que se va lejos y se la lleva el viento y ya no sabrás volver, pero TRANQUILO.

SI TE DAS CUENTA DE EN QUÉ ESTADO Y FASE TE ENCUENTRAS,
LLEGAR AL MAR ES PAN COMIDO.

Así es, lo difícil es poder darse cuenta de las cosas, de los pensamientos, de las emociones, de los obstáculos de la vida, de todo aquello que te causa un impedimento para poder llegar a ese mar;

- No llego a fin de mes.
- Mi mujer no me quiere.
- Mis hijos me odian.
- Mi mejor amigo no contesta.
- Mi equipo de fútbol ha perdido.
- Mi cuenta bancaria está perdiendo dinero por momentos.
- No puedo dejar de fumar.
- Estoy siempre malo.
- etc...

Te puede costar más o menos DARTE CUENTA pero en cuanto lo consigas,
VOLVER AL MAR es tan sencillo como DEJARSE LLEVAR.

Insisto, hay veces que ciertas películas, ciertos anuncios, ciertos personajes nos han indicado lo sencillo que es, hay mensajes ocultos de ya no esperanza, sino que explican lo que debes hacer y otros mensajes que te incitan a protegerte, a luchar y que en definitiva te prohíben llegar al mar, es cuestión de identificarlos;

- Un telediario siempre te da noticias malas de las que protegerte.
- Un periódico hace lo mismo.
- Una religión te incita al temor para que creas.
- Un gobierno te atemoriza para que pagues impuestos (con esto no quiero decir que no lo hagas □ sino que entiendas cómo funciona todo organismo que “nos domina”)
- Un contrato de trabajo te dice que puedes ser despedido.
- Una subvención que se puede agotar.
- Un préstamo que te pueden quitar lo que tengas.
- Un....

Hay otros que en cambio se dedican a mandar mensajes como ocultos quizás las veces lo hagan sin saber, pero en definitiva muchos de ellos son buenos pensadores que se han dado cuenta de que para triunfar entre una gran masa lo mejor es o la esperanza o el miedo y ellos generan esperanza mientras que los otros pavor.

Un ejemplo sería ese anuncio de la tele que te decía...” se agua, amigo mío” (una frase de Bruce Lee, un triunfador)

NO OPONGAS RESISTENCIA

Cuando no opongas resistencia podrás llegar a donde quieras, donde te debes y donde hay más de lo que tú eres en mayoría, ABUNDANCIA.

Debes tener en cuenta que normalmente se ha tomado el ejemplo del mar u océano como un monstruo que está ahí latente y al que hay que tener miedo porque resulta que se come playas, pueblos, arrasa con ciudades, se traga gente, barcos y encima lo desconocemos...acaso conocemos la Tierra que aún hay sitios dónde el

hombre no ha llegado? Pero lo que es cierto es que aquí unos pocos nos dominan y no nos muestran los temores de no ir hacia nuestro océano.

Hace muchos años que te evaporaste, tú y cada parte de ti que te forma y agua es, entonces te transportaron y llevaron tierra adentro, te pusieron trabas, bosques que te ayudaban a recordar la humedad, ríos que te indican qué es fluir y te recuerdan dónde tienes que ir, caminos que van a Roma o al Mar y te pusieron pantanos para olvidar que fueses, embalses para alejarte de dónde más abundancia hay e incluso hicieron piscinas a tu alrededor para que no necesitaras ir al mar.

¿Recuerdas la sensación de libertad que da mirar al mar?

Pues también te infunde un gran respeto o temor porque lo desconoces y no sabes que tú eres parte de él, recuerda, el mar es la abundancia de TODO y tú y TODO lo que te rodea es AGUA.

TÚ DECIDES QUÉ HACER CON TU VIDA.

¿Qué quieres hacer con los problemas que tienes a tu alrededor?

-¿No te dejan en paz?

-¿Te piden más dinero?

-¿Se meten contigo?

-¿No descansas bien por las noches?

-¿Te faltan Ventas?

-¿Te falta dinero?

-¿Te falta felicidad?

-...

Y TÚ AHÍ, LUCHANDO PARA CONSEGUIR TODO ESO...un ejemplo...

Normalmente hombres y mujeres queremos estar en compañía y tener pareja, estamos ansiosos por encontrar alguien con quién estar, nos cansamos de buscar,

aparece la pareja y para colmo, JUSTO EN ESE MOMENTO, APARECEN 20 MÁS QUE QUIEREN ESTAR CON NOSOTROS.

Otro ejemplo...

Resulta que se meten con nosotros y estamos todo el día avisando al personal de que estamos cansados de que se metan con nosotros, de que nos hagan la vida imposible....PASAS Y POR ARTE DE MAGIA, DESAPARECEN.

Otro más....

Tienes a un hijo/a que es un cabezota y resulta que está papá, papá, papá, papá, papá...y tú siempre qué, qué qué...o que simplemente estás, para, estate quieto, no toques eso, vas a parar ya?!..hasta cuándo?!, ME VAS A SACAR DE MIS CASILLAS...TE ESTOY DICIENDO QUE PARES DE UNAVEZ!!!!...y ellos siguen y siguen, y siguen, y si.....STOP!..dejas de hacer eso, pasas hasta la médula del niño/a y entonces el resultado es QUE TE HACE CASO!?!?!?!?

OTRO MÁS??!!

BUENO, podría pasarme así la vida escribiendo uno y otro ejemplo de qué ocurre cuándo nos enfrentamos a nuestras realidades y qué pasa cuándo dejamos que todo fluya, si el jefe está malhumorado con nosotros sin causa y nos sienta mal, más hincapié hará él en eso y peor estaremos, si por el contrario pasamos y bueno, pues vale, pues bien....ya estará bien...ENTONCES TODO PASA COMO POR ARTE DE MAGIA...

¿POR ARTE DE MAGIA?...NO, porque dejas fluir y no opones resistencia ni a tu persona ni al otro y por consiguiente obtienes el resultado que esperas y la otra persona llega al mismo punto que tú y hay un consenso.

HAY QUE IDENTIFICAR AL “ENEMIGO”

El enemigo no es otro que LA RESISTENCIA y lo que debemos hacer es PERMITIR y eso ya os he dicho cómo lo tenéis que hacer. En vosotros está, tomar como obstáculo eso que os impide avanzar en vuestro día a día o por consiguiente dejar que ocurra lo que tenga que ocurrir, que fluya y llegar a vuestra abundancia.

Identifica qué es tropezar, qué es retroceder, qué es estar estancado, qué es que te impidas fluir, pero lo que tienes que saber identificar con todos tus sentidos es LA CAPACIDAD DE BIENESTAR QUE TE DA EL FLUIR.

En cuanto notes por dentro como una especie de llenado natural que te hincha el pecho, hace correr la sangre por tus venas, nutre tu estado anímico como si de una bomba a punto de explotar se tratara, en cuánto identifiques eso, DEBES PERMANECER AHÍ TODO EL TIEMPO QUE PUEDAS Y DURANTE TODO EL TIEMPO QUE QUIERAS.

Entonces sabrás qué es lo que te digo, reconocerás ese estado y podrás reconocerte como parte de ese agua que fluye hacia un mar de abundancia, hacia un destino mejor, hacia una falta de resistencia y hacia un ÉXITO ROTUNDO.

QUIZÁS HAYA QUIÉN NO TE ENTIENDA Y SE QUEDE EN EL CAMINO

Pues sí, son piedras, lastres, diques, muros, charcos, pantanos....todos con más o menos abundancia pero siempre MENOS ABUNDANCIA DE LA QUE TE ESPERA AL OTRO LADO DE LA RESISTENCIA.

Quizás se queden por el camino por una falta de comprensión, quizás decidas parar porque no quieres más, quizás haya quién se te adelante y vaya en ventaja y no quieras seguir, quizás te retires, quizás tomes carrerilla y no haya quién pueda parar tu evolución y tu camino hacia la abundancia y tu bienestar.

Quizás te tomen por loco porque digan que:

-¿Cómo no vas a luchar con uñas y dientes para que NO te quiten la casa?

-¿Cómo no vas a luchar con uñas y dientes para QUE NO SE VAYA

CON OTRO/A?

-¿Cómo no vas a luchar para que...?

Mientras que lo que quieras es luchar y oponer resistencia, ya sabes, no ocurrirá nada de lo que pretendas, bueno sí, ocurrirá aquello a lo que le estás prestando una verdadera y absoluta atención y esfuerzo que es que TE QUITEN LA CASA, QUE SE VAYA CON OTRO/A, QUE.... Lo que sea.

DEJA QUE TODO FLUYA Y NO OPONGAS RESISTENCIA A NADA NI NADIE.

Hay otro dicho que me gustaría citar

“Nunca sabemos lo que tenemos hasta que lo perdemos”

Y qué razón tiene. Valoramos aquello que hemos perdido pero no nos damos cuenta del por qué lo hemos perdido hasta que lo perdemos, y ojo, que tengamos suerte de DARNOS CUENTA, sino será una pérdida en vano (por el momento).

Perdemos una pareja por querer que permanezca a nuestro lado bajo cualquier pretexto.

Perdemos una casa porque intentamos por todos los medios luchar por ella.

Perdemos un hijo porque hacemos lo indecible para que permanezca a nuestro lado.

Perdemos dinero en la lotería porque nos jugamos hasta los pelos para que nos toque.

Perdemos...porque LUCHAMOS.

Y así es, opones resistencia: pierdes, no te importa perder o lo haces por desinterés y e-voilà ganas!!! JA JA JA JA JA.

Por lo que después de haber perdido quizás te plantees el por qué sí o por qué no ha ocurrido aquello o lo otro y busques la solución o quizás no lo hagas y ENTONCES TROPIECES DOS VECES CON LA MISMA PIEDRA.

Claro! Es normal tropezar dos veces si uno no es capaz de ver qué es lo que ha hecho que caigamos y de igual modo ES NATURAL IDENTIFICAR Y NO VOLVER A CAER.

CUÁNDO SEPAS CÓMO FUNCIONA, NO TE IMPORTARÁ CAER.

Cuándo sepas cómo funciona y hayas experimentado el sentimiento de bienestar que obtienes cada vez que te dejas llevar y que dejas que los demás fluyan con naturalidad sin oponer ni a ti ni al resto resistencia alguna, no te importará caer o tropezar es más, verás lo bonito de la vida, lo que uno disfruta aprendiendo, porque sabes cómo levantarte.

HASTA CUÁNDO TROPEZARÉ?

Hasta que decidas que realmente te vas a tomar en serio tu fluidez y la del resto y DEJARÁS DE PONER TRABAS AL FLUJO DE ABUNDANCIA.

Entonces tendrás la llave de todo éxito y podrás controlar y adecuar las situaciones para que vayan a tu favor.

¿PODRÉ RECAER?

Obviamente si te distraes o dejas que te influyan o pretendes influir en los demás poniendo pautas de comportamiento u obstáculos, caerás nuevamente y nuevamente podrás comprobar de primera mano qué es levantarte otra vez.

¿ME IMPEDIRÁN AVANZAR?

Todo el que no esté acorde con el fluir pretenderá que te estanques, que no avances, que delimites tus movimientos o que incluso que te conformes cuándo no quieres, en ti queda que así sea, pero no te opongas a ellos, cada uno es libre de pensar lo que quiera como es libre de intentar poner las trabas que desee y a quién desee, tú sólo deja que fluya en ti esa sensación de bienestar y conseguirás aquello que te propongas.

Quizás estés pensando que quiero llevarte hacia un camino que no se corresponde

con lo natural, QUIZÁS, quizás pienses que soy otro más que escribe un libro con tal de conseguir números bancarios que le den la riqueza oportuna para alcanzar sus objetivos, QUIZÁS, quizás no quieras ver lo que te expongo y prefieras permanecer dónde te encuentras inmóvil y pasivo porque sientes MIEDO de eso que te espera, QUIZÁS pretendas luchar en contra de lo que te digo y entonces no fluirás, no avanzarás, NO GANARÁS.

QUIZÁS DEBAS COMPROBAR POR TI MISMO, ERRAR Y/O ACERTAR Y ENTONCES HABLAR CON PROPIEDAD SOBRE SI ESTO ES O NO REAL

Quizás con los ejemplos que te he dado hayas caído en la cuenta de que realmente esto ya lo has pasado y nunca te habías parado a pensar o habías encontrado la manera o modo de evolucionar o la razón de por qué habías conseguido lo que te proponías.

E incluso quizás no estás preparado/a para evolucionar y tu estado actual es más de solidificación que de fluidez.

AÚN ASÍ, ALGÚN DÍA TE DARÁS CUENTA Y EMPEZARÁS A DISFRUTAR Y A VIVIR. QUIZÁS, **DE TI DEPENDE, YO TE PERMITO.**

¿QUIÉN NOS PONE LAS BARRERAS?

Normalmente podremos echar la culpa a los demás o ver en los demás barreras e impedimentos hacia nuestro destino o meta, pero SIEMPRE somos nosotros quienes nos ponemos las trabas que nos impiden TRIUNFAR.

Hace mucho tiempo entré a trabajar en una urbanizadora en pleno éxtasis de la construcción y boom inmobiliario, entré como ayudante de un arquitecto técnico y al final acabé siendo quien llevaba toda la urbanización, quien se encargaba desde mandar a la pala para abrir la cimentación hasta decir a mi compañero que repasara la vivienda, que le entregáramos en breve al cliente. Hice de conductor para la hija de mi jefe inmediato y me mandaban tres aparejadores, mi jefe inmediato tres jefes más superiores a éste, incluso, el de contabilidad.

Me daban los móviles para que se los arreglara porque no sabían cómo hacerlo, tenía que ir hasta a por los coches del dueño de la urbanización...un sinfín de tareas. Todo esto me demostró es que quién se pone impedimentos es uno mismo.

No preguntaba dónde tenía que ir, a quién tenía que ver, con quién tenía que hablar, por qué un camión no llegaba o por qué unos obreros debían parar...y aún con todo, la urbanización y las obras iban en marcha y no había obrero que pudiese decir que estaba mal organizado, HASTA LOS MÓVILES FUNCIONABAN!!!!...y no, no soy técnico electrónico, la verdad.

¿POR QUÉ?

Es sencillo, no veía dónde estaba mi fin y no preguntaba, simplemente actuaba y no me ponía impedimentos, fluía.

Llegó el momento que dejé mi puesto y pusieron a cuatro personas en mi lugar, ELLOS PREGUNTABAN TODO EL RATO y se buscaban sus propias trabas para no hacer el trabajo encomendado, se veían incapaces.

Habrà quién piense que me mandaban tanta faena porque era una máquina y sabía arreglar móviles o tenía un gps (que ni existía) para poder llevar a la hija del jefe a su tierra).

PUES NO

Simplemente que al tiempo me he dado cuenta de que no me ponía impedimentos, SOY Y ERA CAPAZ DE CONSEGUIR AQUELLO QUE ME PEDÍAN Y ME PROPONÍAN Y JAMÁS PREGUNTÉ POR QUÉ, SIMPLEMENTE, LO HACÍA Y OBTENÍA EL RESULTADO.....APROBADO!!.

RECORDANDO SENSACIONES

Te habrás dado cuenta mientras leías que en alguna ocasión de tu vida has sentido aquello que te estoy describiendo y cuando te has relajado has triunfado, cuándo has visto que es posible y ni te has puesto trabas ni has aceptado las trabas que te ponían los demás, entonces LO HAS CONSEGUIDO.

Recuerdas esas sensación?

Ese sentimiento?

Recuerdas la satisfacción del triunfo?

Recuerdas cuándo te rendiste?

Te acuerdas ahora de la sensación de ir consiguiendo lo que te proponías?

NO HAY MÁS SECRETO QUE ESTE

Quizás pienses que hay algún truco en todo esto y que los que se hacen millonarios o que tienen matrimonios felices o hijos estudiosos lo consiguen por obra y gracia de algo Divino, sí, de lo Divino que es ese Fluir, lo Divino eres Tú y que te identifiques con el resto y PERMITAS y ACEPTES SUS ESTADOS DE FLUIDEZ y no los impidas.

PERMITE TANTO A LOS DEMÁS COMO A TI, FLUIR ES LO NATURAL ASÍ TODO IRÁ DÓNDE QUIERES QUE VAYA

Antes de adentrarnos en el mundo de las Ventas me gustaría que estés seguro de esto que has leído y que quién sienta que va en contra de su propia evolución, deje de leer y vuelva al principio, encuentre aquello con lo que se identifica y entonces compruebe en cada uno de los campos de su vida que EL FLUIR HACIA LA ABUNDANCIA ES LO NATURAL Y LO PERMITIDO.

Si te crees con control, aunque sea en parte, de lo que os he explicado, es el momento de adentrarte en el mundo de las ventas.

Está pues en tus manos TODA TU VIDA y la vida no es una lucha, hay que ¡¡VIVIRLA!!

APLIQUEMOS PUES ESTO QUE HEMOS APRENDIDO AL MUNDO DE LAS VENTAS Y VENDAMOS MÁS QUE NUNCA Y CÓMO NUNCA ANTES O QUIZÁS EN ALGUNA OCASIÓN HAYÁIS VENDIDO SIN DAROS CUENTA.

La ventaja es que ahora ya sabes por qué vendiste aquel día, ahora te DAS CUENTA.

VAYAMOS A ESE MAR DE ABUNDANCIA DE LAS VENTAS

SEGUNDA PARTE

JUGUEMOS a Vender

¿Vendo o vendo?

Hasta ahora hemos visto que nuestro comportamiento y nuestra manera de proyectarnos en las cosas cotidianas de nuestra vida influyen en más de lo que pensábamos. Por este motivo una vez que sepamos orientar nuestras reacciones y nuestra persona, encaucemos nuestros pensamientos y hagamos del fluir y del aceptar las cosas tal y conforme son y suceden nuestro modo de vida, seremos capaces de obtener lo que deseamos. Se trata de una herramienta ya no sólo de supervivencia, sino más bien de superación y creación que nos hará capaces de controlar el resto de factores o de encauzar a los clientes hacia nuestro objetivo: que compre. Por más que en primera instancia obtengamos su negativa, es justo ahí dónde empieza el **JUEGO DE LA VENTA**.

Por norma general, ante un NO solemos insistir.

Esto se traduce en una presión ejercida al cliente, actuamos contra corriente debido a nuestra insistencia por querer realizar una venta a la fuerza.

Esa venta no se dará porque estamos en contra del deseo, del momento y que ese “No” por parte del cliente, lo estamos reafirmando, impidiendo que fluya y que se una a nuestro deseo de Compra-Venta.

De lo que se trata es de dejar fluir y que siga su transcurso el cliente para que se convierta en Cliente y deje de comprar lo que necesite o no, y pase a Comprar aquello

que él cree que Necesita que, de un modo natural, pasará a ser el producto que nosotros Vendemos.

A sus ojos, él estará Comprando y nosotros “no” estaremos Vendiendo.

Diferenciamos entre una VENTA y una venta, entre una COMPRA y una compra.

En tiempos de bonanza económica llegamos a los clientes con una cartera llena de sorpresas para él y le ofrecemos un sinfín de posibilidades con la intención de vender siendo el cliente quién a golpe de chequera nos compra y nos llena las arcas de grandes sumas de beneficios, tanto a las empresas que comercializan los productos como a nosotros, los vendedores.

En el mercado nos encontramos con VENDEDORES y con vendedores.

El VENDEDOR es aquella persona que con el arte de la venta, la gracia que tenga y su buen hacer (sabiendo como funcionamos) es capaz de llevar al cliente comprador al punto en el que el cliente tiene la seguridad de que: “SOY YO QUIÉN TE ESTÁ COMPRANDO”. Por consiguiente el cliente no se siente presionado y tiene la certeza de que está ejerciendo su compra con total libertad.

Un vendedor es aquel que en tiempos de bonanza puede y es capaz de vender por las razones expuestas anteriormente, y simplemente vende porque es época de comprar, no es época de VENDER.

Cuándo el tiempo cambia y nos encontramos ante la necesidad de VENDER, el vendedor no puede porque le falta algo o le sobra mucho, le falta destreza y le sobra arrogancia.

Es pues a través de este pequeño escrito que os quiero invitar a VENDER, os invito a que veáis otro punto de vista a través del cual podréis valorar si sois VENDEDORES o vendedores.

LA MEJOR VENTA ES AQUELLA QUE “NO SE HACE”

Así es, la mejor venta es aquella “que no realizamos” o al menos es lo que el Cliente cree.

La Venta perfecta es aquella en la que le damos al cliente las herramientas oportunas para que se de la Compra por parte del Cliente, dejamos que fluya y que siga a favor de su propia corriente hasta llegar a nosotros, entonces tendremos el mismo fin, yo VENDER y él COMPRAR.

El cliente debe CREER a ciencia cierta que es él y sólo ÉL quién ha decidido dicha Compra, quién ha podido a través de su propio criterio y de su afinidad con el producto, elegir dichos artículos porque ve en ellos lo mejor y sino una muy buena opción de compra. Es él quién manda en todo momento y quién decide, es el dios supremo y a él nos debemos, será quién decida sobre si continuamos en la VENTA o en la venta.

Esto se consigue con astucia, paciencia, perseverancia, escucha, razonamiento, ...todas aquellas habilidades que precisas utilizar en la acción de permitir que ese “oponente” pase a ser Cliente con la sutil destreza de conocer y encauzar su corriente.

Que alguien nos Compre se basa en el saber VENDER o lo que es lo mismo, en hacer creer que en todo momento de dicha compra ha sido él quién ha manejado la Compra. El cliente hablará entonces de que ha COMPRADO y nosotros podremos decir que le hemos VENDIDO.

La VENTA es para lo que ha nacido la empresa.

VENDER es el objetivo de toda empresa y ésta a su vez debe tratar de que los comerciales aprendan la diferencia que existe entre los tipos de venta y hacer que sus comerciales alcancen las artes suficientes y la destreza necesaria para la VENTA o por el contrario deberá reclutar VENDEDORES.

En el caso de que los comerciales no puedan o sepan el modo se les deben proporcionar las herramientas. Si aún así, no saben cosechar ventas y obtener resultados, de nada servirá el tiempo y empeño depositados pues estaremos ante un comercial que no consiga más que pérdidas para el negocio e imposibilite el avance de la empresa hacia el futuro y el éxito, hacia lo que permitió su nacimiento y que es su real objetivo: VENDER y obtener BENEFICIOS.

Si por el contrario los comerciales se hacen buenos VENDEDORES estarán ofreciendo a la empresa la posibilidad de continuar con la razón para la que fue creada.

El buen funcionamiento de la Empresa se deriva de dos premisas fundamentales:

a) El Cliente debe estar convencido de que la Empresa ha nacido y fue creada para cubrir una necesidad de mercado de una manera eficaz y con Garantía de Éxito tanto para él como para los compradores finales de los productos y de este modo estará contento y feliz con la Empresa. Así la Empresa ha de proyectar una imagen de fuerza y solidez frente al cliente.

b) El Comercial debe ser consciente de que sin CLIENTE la Empresa no puede Evolucionar y por ende no puede ofrecer al Comercial la capacidad de una continuidad, de este modo el comercial deberá abandonar a la Empresa y ésta buscar Comerciales capaces de proporcionarle Clientes Satisfechos.

Toda empresa que desee evolucionar proporcionará a los Comerciales las mejores herramientas de trabajo para que éstos puedan crecer, nutrirse de nuevos valores y expectativas y así alcanzar las VENTAS estipuladas o deseadas tanto por unos como por otros (Vendedores y Empresa).

Los Comerciales deben en la medida de sus posibilidades maniobrar con sutileza y con la destreza que se les indique e informar de los fallos que se cometan con dichas maniobras a la Empresa en aras de un triunfo conjunto. Si el Comercial por cualquier circunstancia fallara en el dejar fluir al cliente en su corriente, la negociación y entendimiento se tendría que llevar a cabo desde otra perspectiva que quizás el Comercial no supo o tuvo para de este modo continuar hacia una VENTA.

Quizás con esto se piense que una VENTA es un trabajo supercostoso y que se tardará mucho en llevar a cabo, pero no. Hemos comprobado en nosotros mismos y sabemos de antemano lo fácil que es conseguir aquello que se quiere con el mero hecho de permitir e ir a favor de, lo realmente gratificante que resulta el ver resultados rápidamente cuándo permitimos que todo fluya y siga su curso manteniéndonos en firme en nuestro objetivo.

Por lo tanto, Vender es un Juego.

VENTAJAS Y DESVENTAJAS. La Desventaja, Gran Aliado.

En época de crisis hay que aunar fuerzas y localizar los puntos débiles y los PUNTOS FUERTES del producto para poder realizar las VENTAS con astucia e ingenio.

Hay que saber diferenciar y tratar tanto a empresas grandes con grandes volúmenes de compra (localiza las razones que éstas tienen para comprar nuestros productos) y hacer lo mismo con las tiendas de barrio, cuyas compras no serán superiores a estas grandes cuentas, pero en conjunto, serán mucho mayores, beneficiosas y estables.

Si lo que llevamos en cartera son productos que compran los clientes la venta será supersencilla.

Hay que seguir unas pautas de comportamiento. Una de las virtudes de un buen Comercial es que en ningún momento debe despreciar ningún artículo de la competencia, son nuestros aliados para conseguir nuestro objetivo que es VENDER y más aún cuándo se trata de productos considerados en el mercado “mejores” que el nuestro (Entre estos productos cabe destacar las licencias, las grandes marcas y los productos anunciados en TV).

Todo artículo es bueno para la venta, todo producto se puede vender aún en estado de crisis, TODO SE COMPRA Y TODO SE VENDE en virtud del Cliente que se deje guiar por un hábil VENDEDOR.

Eso que el cliente usa como obstáculo, para impedir que se realice una VENTA será lo que hará que triunfemos.

EJEMPLO

NUESTRO PRODUCTO ES INTERESANTE, LO ES.

Hay que tener en cuenta desde YA que nuestro producto es interesante y ver sus capacidades frente al resto, en concreto estamos ante unas colecciones que no son licencia, pero tienen Nombre Propio. Estamos ante unos productos cuyas características podemos apreciar a simple vista y con la agudeza visual de un ciego;

-¿Son productos Novedosos, Alegres, Distintos, tienen Diseño, Vanguardia, Rompen Moldes, Creativos, Ingeniosos, Coleccionables, Aptos para todos los bolsillos y para cualquier edad, Nuevos, Bien Presentados? etc...

Describe tu artículo, todo lo bueno que posea y lo debes tener bien, pero bien claro. SIEMPRE.

Hay que estar totalmente convencido de aquello que Vendemos y hay que conocer lo que vendemos. Tenemos que ser conscientes de que en nuestro poder no tenemos la camiseta del equipo de fútbol que más ha triunfado en la temporada, de eso estamos seguros, pero ESTAMOS ABSOLUTAMENTE CONVENCIDOS que de el producto que ofrecemos al Cliente no lo tiene el vecino y no puede ir a comprarlo en la tienda de al lado.

Esto lo puede utilizar el cliente en contra y Nosotros a Favor, para él serán sus piedras que le impidan avanzar hacia una Compra y para nosotros será el filón que hará que el cliente con sus propias aseveraciones, caiga por su propio peso.

Hoy en día en miles de lugares y hasta con el periódico nos regalan o nos dan una cartilla con la que poder comprar o adquirir ciertos productos a unos u otros precios, pero realmente la gente lo que busca, lo que le interesa, lo que le apasiona, lo que nos HACE MÁS ES...

SER DIFERENTE Y DISTINTO AL QUE TENGO A MI LADO.

Todos decimos que nos da igual, que es lo mismo, que qué más da, que qué es esto de que hayan o cuesten unos pantalones X más que otros, que con lo baratos que están en el mercadillo....sí, es cierto, pero la mayoría intentamos vestir conforme a un criterio personal, diferenciándonos del resto y hasta esos que se llaman “hippies” son capaces de hacer X kilómetros con tal de encontrar el pantalón de su estilo que nadie más va a llevar en el concierto del grupo al que vaya.

TODOS SOMOS DISTINTOS y TODOS QUEREMOS MOSTRARNOS DISTINTOS.

Aunque en el fondo todos funcionamos igual y somos realmente parecidos. Por lo que si entramos en un comercio y nos dicen que no con la excusa de que lo que se vende es la muñeca de turno y la camiseta del equipo que ha ganado las ligas, sí, tienen razón, pero también está quién busca la originalidad, lo personal y entonces también es cierto que aquello que vendes lo tiene todo el mundo y lo que te vengo a ofrecer lo tendrás tú y NO LO TENDRÁ TODO EL MUNDO y entonces vendrán a ti a comprarte.

Si la empresa fabricara lo mismo que el resto dejaríamos de ser un Nosotros para ser algo Común, el cliente no obtendría eso que no tiene y tú no Venderías algo que te hiciera distinto al resto y que por consiguiente hiciera de ese punto de venta distinto a los de su alrededor.

Los propios miedos del cliente serán los que le lleven a realizar dicha Compra.

HAY QUE ESCUCHAR AL CLIENTE

Conozco a un hombre que tiene la capacidad de vender con una verborrea increíble. Es capaz de hablar, hablar, hablar, hablar y hablar hasta cegar a la gente de tal manera que va vendiendo más por el arte que tiene que por el producto que ofrece.

Es un charlatán y como tal, posee un arte por el que se vende en un momento y un lugar oportuno, fuera de dicho contexto, no tiene sentido el hablar por hablar y estás expuesto (incluso él que es un maestro en hablar) a que le inviten a marchar.

Imagina ahora por un momento que entras en una tienda y te pones a hablar como este señor sin parar y de ese modo tan locuaz bla, bla, bla, bla, bla...Existen dos posibilidades que se ría de uno el Cliente y te compre porque le caes en gracia o que te de semejante patada en el culo que te mande a la calle de cabeza.

Los Clientes quieren ser escuchados y atendidos.

Sí señores/as, a todos nos gusta que nos escuchen y que atiendan nuestros problemas, nuestras peticiones, nuestras quejas, nuestras sugerencias...

Nuestros clientes, como todos, necesitan sentirse el Centro del Universo por un instante y se sienten libres, entonces, vibran porque están cómodos. Si les escuchas, ellos serán niños con un sonajero, serán felices, te adorarán....mientras tú no les cuentes tu vida (que en alguna ocasión podrás contar alguna anécdota por un tema de empatía, pero recuerda que lo que importa es la suya), serán las personas **MÁS FELICES DEL UNIVERSO** y tú, su **COMERCIAL POR EXCELENCIA**. Porque les **PERMITES**.

CREERÁN QUE TE IMPORTAN y te importarán, serás ese amigo confesor de 15-20 minutos que les atiende. Cuando escuchamos a un Cliente quejarse de algo hay que darle la razón, en cierta medida, porque es lo que desean, ellos quieren y necesitan un apoyo, alguien a quién decir..."Fulano, tú si que me entiendes". Y **ENTONCES SERÁN FELICES**, creerán que tienes las respuestas, que tú si que sabes! y en realidad, **NUNCA DICES NADA, SÓLO ESCUCHAS!!!**.

Siempre conseguirás aquello que te propusiste porque estás dejando que el cliente fluya, que siga su curso, que no tenga obstáculos contigo y Comprará y cuándo le digas los beneficios de esto que vendes aunque no sea “lo más”, te escuchará y LO COMPRARÁ.

EL AUTÉNTICO VENDEDOR HACE QUE EL AUTÉNTICO COMPRADOR CREA QUE ES QUIÉN ESTÁ COMPRANDO SIEMPRE Y EN TODO MOMENTO Y QUE JAMÁS, NUNCA LE ESTÁN VENDIENDO.

Como comentaba antes, era fácil en época de bonanza llegar a un sitio y sacar un muestrario o varios y que quién tenía el cajón repleto de dinero decidiera llenar todos los huecos de su tienda, con tal de ofrecer a los clientes un buen abanico de posibilidades.

Eran clientes que compraban porque les sobraba el dinero y hoy en día es raro llegar a una tienda y que nos compren porque les sobra el dinero. Sólo nos comprarán si sabemos VENDER y si les dejamos Comprar.

Incluso el Cliente al que le sobra el dinero, posiblemente una Gran Cuenta (cadenas de tiendas, grandes almacenes, Supermercados...) puede sentirse atraído y querer ofrecer algo distinto a sus clientes, pero aún hoy en día, hay muchas Grandes Cuentas que evitan el GASTO.

A lo que ellos entienden por GASTO (producto que no ven como apuesta segura y ganadora) se les tiene que hacer ver las ventajas. Es tan ventajoso tener los productos que se venden por sí solos (Ejemplo.-Licencias del Barça o Real Madrid) como aquellos que nunca han tenido.

A estos últimos les pueden a sacar un muy buen partido, puesto que como os estoy comentando, es lo que realmente buscamos a la hora de comprar algo, un algo distinto. Ellos lo que quieren a la hora de tener un nuevo producto son: VENTAS Y BENEFICIOS y les vamos a dejar que se convenzan de ello.

¿Ves? No somos tan dispares Vendedores y Compradores y buscamos los dos lo mismo, lo que una imposición por nuestra parte no hace más que impedir que ocurra La VENTA.

Ahora es fácil encontrar Clientes que estén convencidos de que saben qué quieren para sus negocios y hemos de ser capaces de mostrar el producto de una manera tan Sutil que no vean que les queremos VENDER nada.

Estamos ante la obligación de entrar como un asesor de productos para la venta. Normalmente cada agente Freelance lleva en su ajuar un grupo de artículos que se complementan entre sí, pero que en ningún caso deberían hacerse la competencia, cosa que hará un mal vendedor con tal de que le compren aquello en lo que no tiene que hacer ningún esfuerzo para vender, lo usará como muleta o apoyo de ventas con el consiguiente detrimento de la Empresa a la que representa y objeto de este manual de ventas, una Empresa de NO LICENCIA.

Nosotros llevamos varios artículos y debemos vender de todos ellos un poco, o un mucho, dependerá del Cliente.

Digamos que esto es como una inversión en Bolsa, si coges todo tu dinero y apuestas por UN SOLO PRODUCTO puedes tener dos resultados: beneficios o pérdidas. Si por el contrario diversificas tu inversión el control de tus pérdidas y tus ganancias es mayor, así se reduce el riesgo y se incrementa la probabilidad de beneficio. En base a eso podrás decidir en qué inviertes más o menos según los resultados obtenidos, pero difícilmente lo perderás todo.

Si Vendes de todos los artículos que lleves y diversificas el dinero de tu cliente de tal manera que pueda tener un buen surtido, ganaréis los dos, tú como Comercial habrás hecho que el Cliente Compre una variedad de artículos en los que se encuentran los nuestros (esos productos que hoy en día el cliente no puede comprar porque le falta la chequera o el efectivo).

Es cierto que toda empresa quiere que se vendan de los suyos y cuántos más mejor, pero aquel que no es conocido por el momento debe estar junto con el artículo

que se conoce, para así obtener un beneficio mutuo y cada uno aportar al otro lo que le falte, se llama esto *obtener un beneficio doble* puesto que vendes lo mismo que el vecino y además lo que él no tiene..

Hay que dotar al cliente de la capacidad de Decidir entre dos artículos y escoger aquel que vea más idóneo. Lo que tiene que tener claro es que con ese producto aumentará sus ventas. Puede que no lo venda tanto como el archiconocido, puede que incluso lo venda más, pero seguirá vendiendo tanto los unos como los otros y nos seguirá Comprando porque le diferenciamos del resto de tiendas al proporcionarle un producto exclusivo y a sus clientes les está ofreciendo también esa posibilidad de diferenciación.

¿NEGACIÓN ABSOLUTA?

El Cliente cansado de la no venta de diario nos hará llegar sus quejas e intentará rebatir todo lo que le proponamos. Nos dirá que no van a invertir en nada nuevo, que tienen los almacenes llenos, que no les interesa (sin ni tan siquiera llegar a ver el producto) y nosotros debemos COMPRENDER SU ESTADO. Hay una máxima para que COMPREN...

EL CLIENTE SIEMPRE TIENE LA RAZÓN

(porque se le tiene que dejar PERMITIR, FLUIR, SENTIR, SER)

Discutir con un cliente a lo único que nos conducirá será a la NO VENTA ya que estamos impidiendo que fluya y siga su curso y esto hará que se frene en seco y se reafirme en su idea.

El cliente sabe lo que vende en su tienda e incluso lo que tiene el vecino de la tienda de al lado y con todo esto y nuestros productos, debemos invitarle a que pruebe con algo distinto que se está Vendiendo muy bien, y que, gracias a tener ese algo diferente, volvamos a lo mismo, aumentará las ventas de lo que ya tiene y de lo nuevo, la razón es bien sencilla, *aumenta el número de posibilidades de venta*. Si al cliente le hablamos con convicción, le transmitimos que con esa apuesta no puede perder, que si

no tiene el producto está dejando de ganar dinero, AUMENTA LA DUDA DEL CLIENTE y ante la DUDA no le queda otra que, si no en este preciso instante, más adelante, compre eso otro que le VENDES y que en definitiva es lo que querías que Comprara.

ÉL ES NUESTRO OBJETIVO

El cliente debe notar en todo momento de que él es realmente lo que nos interesa, se debe dar cuenta de que no hay otra cosa más importante que él en nuestra visita, en nuestras llamadas, en todo lo que tenga que ver con nuestra presencia.

Él y nada más que él es lo más importante en la VENTA. Debemos dar a entender con nuestro comportamiento, con nuestras conversaciones, con nuestra apariencia, con todo, que nuestro cliente es lo que más nos interesa, la razón es bien sencilla. Si el cliente se da cuenta de que queremos vender un producto se deshará de nosotros en menos que canta un gallo y no nos volverá a atender, en cambio si lo que nos preocupa es él y su negocio, él será quién se preocupe por los artículos que llevamos en cartera y nos escuchará por poco que hablemos. PORQUE PRIMERO SOMOS NOSOTROS QUIÉNES ESCUCHAMOS.

Al Cliente no le interesan nuestros problemas a no ser que nos pregunte y aún así, los suyos siempre serán mucho mayores. Él será nuestro auténtico foco de atención, seremos sus amigos, sus confesores, pero no quienes les demos un consejo. No nos gusta que nos den consejos aunque hayamos estado en dicha situación, podremos mostrarnos empáticos, decir qué hemos vivido una situación similar pero nunca un “deberías hacer”...él podría pensar...”pero quién se cree que es...” y entonces dejaríamos de ser ese Conocido que entra por la puerta al que tiene ganas de ver.

Automáticamente dejaremos de formar parte de los innumerables vendedores que llenan de carteras los asientos traseros de sus coches y que venden porque llevan productos de marca que se venden solos. Para hacer eso no es necesario ser VENDEDOR.

De lo que se trata en estos apuntes es de **GANAR AL CLIENTE COMO AMIGO** (sin hacer propios los problemas ajenos, hay que tener una buena salud mental) **PARA QUE SEA CLIENTE DE POR VIDA.**

Muchos buenos comerciales saben que sus mejores Clientes están deseosos de que lleguen para entonces poder Venderles, pero para eso, primero tienen que conocerlos. Algún día se pueden permitir el llegar con prisas, que el cliente les atienda y “ya hablaremos Cliente”. Como “somos amigos” entenderá que ese día tengas prisa.

Pero necesitan de su dosis de oído y hombro y te volverán a llamar, para verte, para charlar, para contarte que... y volverán a hacer un pedido y continuarán Comprando el producto que les VENDES.

Siempre que vayamos con esta premisa será el Cliente quién nos abra la cartera para ver qué llevamos y no nosotros quienes le enseñemos el producto, será él quién nos Compre y quién nos atienda con gusto.

“Sarna con gusto no pica” reza el dicho y efectivamente así es, aunque le cueste hacer el pedido, lo hará, porque se SIENTE y porque contigo ES lo que no puede ser o sentir por sí solo o con otros que no sepan. La diferencia entre ellos y tu es que ellos no le PERMITEN.

CÓMO CREAR UN CLIENTE NUEVO

Del mismo modo que al que ya conocemos escuchamos y aceptamos sus verdades como absolutas al mismo tiempo que de manera camuflada damos otro punto de vista para que éste cambie de opinión por sí solo, cuándo llegamos a un nuevo cliente debemos ser sumisos y actuar con cautela.

Debemos por el tono de voz saber cuándo nos puede atender, si está liado con otro pensamiento, si podemos robar parte de su tiempo y si será o no beneficioso estar ahí.

Muchas veces es más rentable, llegar, presentarse y salir por la puerta en el mismo momento para volver otro día a presentar el producto (y él será quién nos diga que se lo enseñemos cuándo vea que no insistimos sino que nos amoldamos) que querer en ese mismo instante acaparar toda su atención.

Utilizar siempre la misma estrategia con un mismo Cliente no es bueno, porque ellos saben que nosotros vamos a vender aunque no hablemos de la venta y en algún Momento, en alguna visita debemos actuar como Vendedores, llegar, hacer el pedido y salir, aunque después mandemos un correo electrónico o hagamos una llamada para preguntar cómo está el cliente.

Prolongar una conversación durante mucho tiempo no es bueno. El tiempo de la conversación no debe sobrepasar el periodo de Feeling que sintamos en ese instante, si hay un punto de vacío, es hora de la retirada.

Que el cliente no haya sacado el tema de la compra en el transcurso de ese periodo es más que suficiente para invitarse uno mismo a marchar con la intención de volver cualquier otro día.

Es muy probable que en algún momento el Cliente nos invite a sacar la cartera para hacer algún pedido. Prolongar en demasía la visita puede resultar cansino para el Cliente y dejar de vernos como un “amigo” para ver en nosotros alguien que no tiene otra cosa mejor que hacer que estar ahí.

El enrarecimiento del ambiente es algo que debemos notar, incluso antes de que ocurra. Dejaremos entonces la puerta abierta para volver en otra ocasión.

Retirarse cuándo aún hay una buena sensación dará pie a que en próximas visitas quieran estar con nosotros, si por el contrario dejamos que la última sensación sea negativa, lo que ocurrirá es que el “mal sabor de boca” sea el recuerdo que el Cliente tenga de nosotros y no desee que estemos, ni incluso que lo llamemos.

Si esto ocurriese, habría que hacer una pausa en el tiempo y volver a empezar con el Cliente.

Las visitas deben tener un tiempo de espera.

Llamar a diario se puede hacer en algún caso puntual y determinado, pero es mejor dejar pasar un tiempo prudencial entre llamada y llamada, dejar que se genere en el Cliente la necesidad de que entremos por la puerta o que le llamemos.

Si superamos o escatimamos en los tiempos de visita o el número de llamadas o mensajes, lo único que conseguiremos será perder una venta.

Hay Clientes que necesitan de más tiempo que otros y en nosotros hay un indicador bastante bueno que sabrá en todo momento cuándo debemos retirarnos o atacar, se trata de nuestros sentimientos, sabemos cuándo tenemos Feeling con la gente y cuándo no. De ahí que nuestro instinto de Comercial nos indique si hay que persistir o abandonar por el momento, de ahí nuestra sensación de bienestar cuándo notemos que todo sigue la corriente y fluye con normalidad, esa sensación SE NOTA, es una Satisfacción Personal que te llena al respirar.

Una retirada a tiempo sembrando la duda en el cliente de si el producto es o no bueno es más acertada que intentar por todos los medios que vea las ventajas.

De igual modo, tampoco podemos abandonar una conversación si el cliente aún no ha terminado, hay un silencio que se crea en el ambiente que es capaz de indicar que por hoy ya está.

Las armas que utilizamos se basan en la comprensión, escucha, comparación y realización como persona tanto DEL PROPIO CLIENTE como NUESTRA.

Como empresa podemos poner en conocimiento del Comercial-Vendedor todas las armas y medios posibles para la Venta, pero sólo obtendremos resultados si el Comercial sabe aplicar y utilizar las herramientas y el indicador de que funciona o no será el Beneficio Real que se obtenga derivado de su actuación.

PARA LA EMPRESA

En las Empresas que trabajan con Agentes Comerciales son éstos quienes tienen la misión de VENDER y quienes deben llevar a cabo las negociaciones con los Clientes a fin de que Compran.

Aparte de proporcionar las herramientas necesarias para la venta es necesario proveer al Comercial de nuevos productos para incentivar y dar un motivo para mostrar el catálogo al cliente ya que si en sus primeras andanzas el comercial no supo VENDER, ahora mismo esos clientes no quieren volver a ver ese catálogo que les enseñó en su día porque el planteamiento era inapropiado.

Deberemos entonces ofrecer a los Comerciales y a los Clientes una nueva razón por la que mirar hacia nuestra “casa” y por consiguiente prestar la atención necesaria en base a las Herramientas de Venta y a los Nuevos productos para que se generen Ventas.

Si las colecciones existen desde hace tiempo y no se renuevan dará lugar a que el Cliente se canse de nuestra firma, el Comercial deberá ir más lejos para seguir Vendiendo y esto le acarreará mayores pérdidas porque los Beneficios no serán los mismos al haber tenido que invertir más para la Venta.

Por lo que si aguantamos las colecciones durante mucho tiempo, como si sus precios son elevados para el mercado actual, las Ventas disminuirán.

Si se agotara el recurso de Venta y si se intenta Vender a la fuerza y por propio ego las colecciones anteriores, se perderá.

OJO, TENER EN CUENTA...

Todas las Empresas quieren sacar nuevos productos al mercado. Si la cosa funciona, LO HARÁN.

En toda empresa que se precie hay muchas más ideas que productos.

Muchas de ellas no se pueden llegar a materializar por falta de recursos y normalmente el agente se coge al primer ejemplo expuesto con anterioridad para exigir Novedades.

El comercial pierde de vista la cantidad que ha vendido o ha dejado de vender y simplemente piden novedades porque es evidente que lo que quieren es vender, pero de la manera más fácil, que es q tu les proveas de cosas nuevas para poder cubrir la necesidad de ese cliente que ya conoce el producto y sabe que se vende, tiene su propio mercado saturado y necesita de esa nueva línea, pero...

¡¡OJO!!

¿PARA CUÁNTAS TIENDAS LOS PRODUCTOS SIGUEN SIENDO NOVEDAD PORQUE NI LO CONOCEN?

Si una empresa saca una colección y los agentes no hacen bien su trabajo, la difusión del producto será lenta.

Si la distribución es lenta, los gastos fijos mensuales se comen el beneficio llegando incluso a traducirse en pérdidas.

Si el ritmo de salida es tan lento como para acarrear pérdidas...¿de dónde saca el dinero la empresa para invertir en esas novedades? Lo ha de poner de su bolsillo o conseguir financiación.

ENTONCES le das a los Agentes las NOVEDADES que reclamaban, salen a la calle y se vuelve a repetir lo mismo.

Y si esto se repite una y otra vez llegará el punto en que la empresa se quedará sin recursos, no por que no quiera sacar novedades, si no por una mala política de ventas y una mala red de distribución.

Muchas veces no consiste el tema en aguantar en catálogo una colección por gusto, se mantiene en catálogo porque no se ha distribuido bien y está en almacén. AÚN

NO SE HA EXPLOTADO DEBIDAMENTE y por consiguiente, SIGUEN HABIENDO MUCHOS PUNTOS DE VENTA POR HACER.

En definitiva, TODA EMPRESA DESEA SACAR NOVEDADES.

Siempre debemos respetar las situaciones de los Clientes y sus pensamientos, ayudarlos en la medida de nuestras posibilidades a fluir.

Lo mejor para ganar puntos a la competencia es Vender y Vendemos porque nuestros productos SE VENDEN.

LA COMPLICIDAD CON EL CLIENTE

Siempre hay que tener complicidad con las personas, de este modo, si existe dicha complicidad, la relación será más fuerte y por consiguiente el resultado será mejor.

En ocasiones decir por ejemplo..."oye, no es por nada, pero los mejores productos que tenemos son este y este...pero....no digas de esto nada a la empresa que te lo he dicho porque sino me cuelgan". Y es cierto, a la Empresa no le hará mucha gracia que discrimines algún artículo, pero SACRIFICAMOS hoy unos para Vender otros o muchos.

También es cierto que no siempre puedes recurrir a este ejemplo porque sino estás echando por tierra tu propia casa, pero de vez en cuando viene bien porque de este modo afianzas Clientes-Amigos y creas una unión que después será difícil romper.

Eso sí, cuándo hagas esto, hazlo con aquellos productos que más se venden, no quieras mentir porque sino después tendrás un archienemigo en vez de un aliado.

Del mismo modo que habrá que sacar aquellos productos que le interese a la Empresa, debemos vender o mejor dicho, nos debemos apoyar en todo lo citado con anterioridad, para que Compren.

Transmitir al cliente ese “amor” por un artículo determinado para que lo venda con la misma pasión que nosotros ponemos en él y que nuestros Diseñadores y Creadores tienen por el artículo, de este modo, el Cliente Venderá al consumidor final el artículo con esa pasión y tendrá razones de peso para Comprar y Vender el producto en cuestión, que es, AQUEL QUE INTERESA VENDER, que quizás no sea momentáneamente el más vendido, sólo será cuestión de tiempo y del valor sentimental que quede implícito en el artículo y éste, transmitido con toda nuestra fuerza.

Habrán empresas que **recompensarán** a quienes realicen un número determinado de Ventas en un tiempo determinado y será sólo esa persona quién percibirá dicho reconocimiento a sabiendas del resto que no lo obtendrán por no haber cumplido-alcanzado las cifras deseadas.

Habrán empresas de otros sectores que no se recompensará al Vendedor por los éxitos conseguidos porque en su sector no sea lo habitual.

Hay momentos en los que la Empresa se debería plantear, para sacar esos artículos que desea, implicar en comisiones por volumen de venta a los Vendedores con tal de incentivar para obtener mejores resultados.

Se puede incentivar a todos o a uno sólo, todo dependerá del criterio y del producto de la empresa, aunque lo mejor siempre es, si se conocen los comerciales entre sí, que sepan quienes lo consiguieron y quienes no para de este modo motivar el afán de superación.

Nos tenemos que aprovechar de las ventajas y desventajas de la competencia **PARA ENSALZAR NUESTRA IMAGEN Y PRODUCTO**, de este modo, vayamos dónde vayamos, siempre seremos interesantes.

LO MÁS IMPORTANTE PARA UN COMERCIAL ES VENDER

Si bien es cierto que salimos a la calle y que vamos a las tiendas dónde nuestros Clientes nos esperan con ganas de contar sus historias y que sepamos al detalle aquello

que les interesa contar, más cierto es que no podemos estar todo el día con el mismo Cliente.

Salimos a la calle a Vender y a que Compren, si no lo hacen hay que dejar claro que necesitamos continuar, el cliente lo entenderá y sabrá que la próxima vez si quiere que estés más tiempo ahí, deberá Comprar.

Debes seguir a favor de tu corriente cuyo fin es la VENTA porque te hace Feliz y te repercute Dinero.

Si no hay Ventas, no hay Beneficios y para que esto ocurra deberás invertir primero en tu persona y aprender a que fluyendo obtienes más que luchando porque cuándo luchas, vas en contra.

¿CUÁNDO NO SE VENDA?

A decir verdad nos encontraremos con muchas veces que el cliente no quiera el producto o que cierto día compró unos artículos que no entraban en sintonía con el tipo de cliente que frecuenta su tienda y entonces se perdió la confianza en el producto y en el comercial, dando lugar a ciertas discrepancias lo suficientemente grandes como para que el Cliente las vea como irreconciliables.

En este caso hay que quedar siempre bien, siempre debemos de tratar con educación y estar en una buena posición ante quién nos considere como algo malo y al tiempo, poco a poco ganar su confianza.

Esto hará que nosotros también continuemos con nuestro camino porque así NO nos ofuscamos en una reconciliación. Por el momento dejemos las cosas como están y se nos ofrecerá una nueva oportunidad de acercamiento tarde o temprano.

¿GANAR POR LA FUERZA AL CLIENTE?

Hay que vencer con mucha mano y mucho arte, obligar a alguien a comprar un producto conlleva una mayor pérdida que el propio beneficio que nos repercute en el momento puesto que hablarán mal de nosotros y eso no es de interés.

Como comerciales, puesto que debemos VENDER, nuestro último recurso debe ser siempre la mentira, es más, no es aconsejable usar ninguna de ellas y asesorar siempre al cliente de buenas maneras para que el Beneficio sea por mucho tiempo y Mutuo.

Siempre debemos actuar de forma cautelosa, Vendemos porque es nuestra propia naturaleza, la de VENDEDOR y quién no Compra es porque o bien no le hemos mostrado las ventajas del producto o porque se está perdiendo un gran beneficio, Allá Él porque quién no está en disposición de ganar y obtener Beneficios, no podrá Comprar y OJO, ESTO TAMBIÉN ES DE RESPETAR.

VENDAMOS ALGO DIFERENTE

Si el producto que vendemos no es conocido debemos informar al Cliente que nuestro producto se está haciendo con el lugar que le corresponde en el mercado y si ahora NO lo quiere no nos quedará más remedio que vendérselo al de al lado y como no es una Licencia, después no lo podrá tener puesto que respetamos a los clientes.

Es un producto que por propia naturaleza le irá ganando la baza a las licencias. Quizás hasta convertirse en una de ellas y entonces la Empresa deberá tratar como tal al producto y generar uno nuevo que cubra el hueco que éste dejó.

La Empresa debe estar atenta tanto a los productos de la competencia como a la demanda del mercado, entre otras, y si hay un target que se nos escapa, como pueda ser un baremo de edad, estudiará la posibilidad de cubrirlo para de este modo competir con el resto y ofrecer la variante que hasta ahora venimos utilizando como arma de venta.

Ese otro artículo que distingue tanto a Cliente Consumidor como a Cliente Negocio. Ese es nuestro producto.

LA VENTA PERFECTA se consigue cuándo el Vendedor no actúa como tal.

Normalmente en el punto de venta puede haber varias cabezas que deciden sobre la compra, si están diferenciados en cuanto a rango de poderes y nos hacen hablar siempre con el de menor poder porque es su política de atención al proveedor, debemos ganarnos a éste para que sea quién venda el producto al Jefe que corresponda.

Si tienen el mismo rango, hay que hacer dudar a uno y convencer al otro en el caso de que estén indecisos para que la VENTA se haga efectiva. Si los dos quieren Comprar, qué fácil VENTA!

Si nos creemos superiores en la VENTA cuándo en realidad somos inferiores y aún así intentamos vender a la fuerza, perderemos en todos los aspectos, aunque tengamos conocimiento de qué debemos hacer para llevar a cabo la VENTA.

Jamás hay que facilitar el manual al Cliente o éste se podría sentir ofendido, por más confianza que hayas alcanzado con él, sigue siendo tu Cliente.

Cuando pensemos que existe una superioridad en la negociación, lo mejor es ser cautos.

Hay que saber con quién se debe ser aún más humilde que de costumbre.

UNA RETIRADA de la negociación se debe dar cuándo hemos agotado nuestros recursos y todo lo que hemos obtenido ha sido un NO. Entonces es mejor dejar que el propio Cliente, a base de tiempo, sea quién vea que tener nuestro artículo sería beneficioso y entonces se refiera a los mismos en la siguiente visita para la consecución de la Venta. Si le intentamos obligar, perderemos.

Tanto si nos dicen que NO ahora como que NO JAMÁS siempre tendremos las puertas abiertas si sabemos ir con pies de plomo y nuestra negociación no habrá terminado ese día, ni al siguiente. Podemos conseguir que Compren. Siempre que consigamos que se quede con la duda, siempre que sepamos cuándo marchar y cuándo llegar, siempre que notemos ese sentimiento que nos dirá que estamos dejando

la Compra-Venta en manos del Fluir.

Los comerciales debemos tener aseveración y firmeza en nuestras palabras y cumplir, sino no nos respetarán y estaremos perdidos y la Empresa nos debe apoyar en las Ventas y en nuestros compromisos con los Clientes que siempre deberán estar supervisados de alguna manera, no prometas la Luna, que no eres ni espacial ni tu empresa la Nasa.

LA EMPRESA debe saber cuándo sobra un comercial que no se presta a enseñar nuestro producto como EL PRODUCTO DE VENTA, somos un anticrisis y todos los comerciales deben tratar nuestros productos como tal. Las Ventas se demuestran mes a mes y sí, es cierto que puede haber un mes en el que se haya estado cosechando, pero quién no recoja, es que ni cultiva.

“El movimiento se demuestra andando” y lo que se trata de transmitir con un manual como este es q las Ventas tienen pocos secretos siempre que sepamos utilizar nuestras herramientas y nuestros conocimientos.

Recordemos que un Comercial puede Vender y que el cliente Compre o vender y que el cliente compre, dicho de otra manera, puedes ser un porta catálogos y que te compren porque les sobra el dinero y son ellos quienes ven negocio en la diversificación y las novedades que les presentas o puedes ser TÚ como VENDEDOR quién consiga que sean ellos quienes COMPREN.

IDENTIFICAR AL COMPRADOR

En todo momento debemos identificar al comprador, saber si con quién hablamos es un intermediario de la compra o es quién decidirá sobre ella y no obviar a aquellos que estén por debajo puesto que de ellos dependen en gran parte las ventas, son quienes están al pie del cañón, pero lo que hay que tener claro es quién decidirá realmente en la Compra.

Entendamos que a un “subordinado” hay que tenerlo contento y ser gentil y amable, siempre nos debe indicar con quién hablar en cada caso pero si se le enseña el

material de venta a él no se pierde nada, al contrario se ganará un Cliente y un Aliado en la VENTA porque pasará de ser un “subordinado” a convertirse en el Vendedor Ideal del producto, un “topo” dentro del negocio al que vamos que será el cómplice de nuestra contienda pacífica.

Si quién Compra no nos atiende entonces más que nunca habrá que ganarse a aquellos que en primera instancia hagan la criba del producto y adecuarnos a las necesidades, incluso, en ocasiones viene bien tener algún detalle con estos para que sea ellos quienes ejerzan presión para que nuestros productos estén en sus estantes y en los mejores lugares de venta.

Ser un buen Vendedor es cosa de uno mismo, Vender es cosa de un buen Comprador.

Cada día que salimos a la calle podemos estar realmente seguros de que la VENTA se va a realizar, pero debemos encauzar a los Clientes hacia la Compra, sino, su negativa será nuestro yugo al intentar oponer resistencia a sus pensamientos.

Nuestro objetivo es claro, Vender, pero no a cualquier precio, sino al precio de permitir que el otro sea quién venga a nosotros mediante la adecuación.

Debemos conocer en todo momento todas nuestras ventajas y desventajas con respecto al mercado y al producto para poder utilizar en nuestro beneficio todas nuestras herramientas y de este modo poder consensuar con el Cliente, asesorarle e inducir a la Compra.

Nosotros somos meros guías, no somos fustigadores que flagelan a la gente para que vayan por dónde queramos. Debemos poner las trabas oportunas que él mismo nos señala para que llegue a dónde queremos y dónde realmente Él quiere, obtener más beneficios.

Conforme avance la conversación y vayamos sabiendo de sus puntos débiles que son comunes para muchos y los sabemos de entrada, podremos ir encauzando la

conversación hacia dónde nos interesa, pero sutilmente, si erramos y se nos nota, es mejor retirarnos y volver otro día que proseguir, porque entonces lo perderemos.

Atacar o defender el producto se debe hacer siempre observando la reacción del cliente, si el cliente tiene gente a la que está atendiendo será difícil y nos costará mucho más tiempo y trabajo culminar una venta, pero a la vez él estará despistado y puede ser una baza bastante buena si puede realizar dos tareas a la vez, hay quién no puede y será mejor dejar la conversación para otro momento.

En ocasiones hay q fijarse también en el Cliente Final de nuestro Cliente en caso de que se de la situación de que se está vendiendo. Se puedes encontrar un aliado perfecto en su propio cliente si sacas oportunamente un producto que sepas que le va a gustar, así su cliente LE APOYARÁ en SU COMPRA.

También se puede llevar la conversación hacia el ámbito personal y él mismo será quién se centre en lo laboral por educación, si vemos que esto no ocurre, entonces habrá que posponer la cita.

La Venta más satisfactoria es aquella en la que el cliente ha ido sorteando todas las trabas que se ponía él mismo con tal de no comprar y acaba Comprando **porque se ha convencido de que necesita el producto.**

Una Venta no anunciada es aquella en la que se rechaza de entrada y que poco a poco la guiamos hacia El Fin (que el cliente Compre).

TE PREGUNTAS UNA COSA???

¿Cuántas Ventas sin saber que iban a ser Ventas has realizado últimamente?

Quizás te estás dedicando a ir de puerta en puerta con la intención de vender aquello que el cliente quiera y entonces tienes en tu poder un producto bueno y otros productos para rellenar el maletero de tu coche, que anteriormente te compraban los clientes porque resulta que les sobraba el dinero, pero ahora, realmente, ¿cuántas veces te compran?, Ninguna ?!.

Debes pasar a la acción y probar a **crear la necesidad** en los clientes para que de este modo Compren todos los artículos que llevas y las empresas a las que representas se sientan dichosas de tener un Buen Comercial entre sus filas. Pero al mismo tiempo te tiene que dar igual el Vender o NO VENDER, puesto que si no lo sientes como transmitirás al Cliente una percepción y una apariencia de desasosiego que percibirá como una amenaza y ésta impedirá que él fluya y se llegue a identificar contigo.

Quizás entiendas esto como algo muy místico, pero seguramente aquellas VENTAS que mejor se te han dado han sido las que en un principio nada te compraban, te daba igual, y conversaste con el Cliente, escuchabas sus palabras y ahí estabas, expectante y al tiempo decías lo que te parecía el producto porque SÍ que te interesa VENDER, pero tampoco dabas más importancia. Entonces el Cliente decidió Comprar y tú te quedaste con la boca abierta.

No es una casualidad sino que la VENTA fue fruto de tu trabajo como VENDEDOR de dejar que el Cliente Compre con un PERMITIR que en ningún momento planeaste.

AHORA SÍ QUE SABES Y SÍ QUE LO PUEDES PLANEAR

Porque si te has dedicado durante muchos años a las ventas, ahora que la gente no compra, ¿QUÉ VAS A HACER? ¿A QUÉ TE VAS A DEDICAR?.

Venderás aquellos productos que tengas y te mantendrás con ellos durante un tiempo prudencial hasta que no puedas más y busques opciones laborales para tu situación actual o por el contrario operarás de tal manera que el cliente vea en los productos que llevas en cartera LA NECESIDAD y cumplas con todas las Empresas y todos tus “Jefes” y entonces la rotación de los productos en las tiendas sea mayor y tú ganes más Dinero y tus Clientes también!?!.

¿A QUÉ ESPERAS?

VENDES o vendes?

Te COMPRAN o te compran?

Al Cliente lo debemos de tratar como un Amigo, crearle las Dudas suficientes, transmitir el Miedo aparente al fracaso por la falta de esos productos que Vendemos, para que acabe COMPRANDO lo que necesita para ganar, sentirse satisfecho y realizado.

TÚ DECIDES, YA SABES CÓMO FUNCIONA, LO HAS PROBADO Y
SABES QUE LO PUEDES HACER.

AHORA ES TU MOMENTO, El momento de VENDER, EL MOMENTO DE
PERMITIR

JUGUEMOS A VENDER

AGRADECIMIENTOS;

Agradezco el haber comprendido la base del funcionamiento del comportamiento y de la mente a todos aquellos que hacéis que SIENTA de una u otra manera a mi alrededor y en especial a aquellos que hacéis de este vuestro manual no sólo de la venta sino como un modo de vida.

Agradezco a quienes confían, han confiado en mí y en mis técnicas de Venta y lo ven a diario.

Agradecido a todos aquellos que sin saberlo me han ayudado a conseguir esas Ventas en las que me he basado para realizar este Manual y por supuesto a quienes me han iluminado y hecho crecer como persona.

SOMOS EL FRUTO DE NUESTRA PROPIA EXPERIENCIA PORQUE DE ELLA APRENDEMOS Y SOMOS CAPACES DE FORMAR NUESTRA PERSONA Y NUESTRO ENTORNO.

NUNCA DEJES DE CONOCERTE, ERES LO MÁS MARAVILLOSO QUE EXISTE.

SIENTE CON TODAS TUS FUERZAS.

SALUD Y SUERTE

Ulises García García

BIBLIOGRAFÍA

- El Poder del Ahora

Eckhart Tolle

Título original: The Power of Now: A Guide to Spiritual Enlightenment

Editor Original: New World Library (2000)

Traducción: Margarita Matarranz

Gaia Ediciones (2003) Madrid, España

- Preguntas que hacen Vender

Pierre Rataud

Título Original: LES QUESTIONS QUI FONT VENDRE

Editor Original: Ed. d'organisation, Paris (1999)

Traducción:

Ediciones Gestión 2000, Barcelona, España

- La inutilidad del sufrimiento

María Jesús Álava Reyes

La Esfera de los Libros (2003), Madrid, España

- Mensaje para García

HerbertHubbart

Publicado originalmente en la revista Philistine, 22 de febrero de 1899

- Quién se ha llevado mi queso

Spencer Johnson

Título original: Who Moved My Cheese?

Editor Original: G. P. Putnam's Sons (1998) Estados Unidos

Traducción: José María Pomares

Empresa Activa (2000) España

- El Secreto

BYRNE, RHONDA

Título Original: The Secret

Editor Original: Atria Books Beyond Words (2006)

Traducción: Alicia Sánchez Millet

Urano (2007) Barcelona, España.

- Pide y se te dará

Esther Hicks , Jerry Hicks

Título original: Ask and It is Given

Editor original: Hay House, Inc., California, USA.

Traducción: Camila Batllés

Ediciones Mundo Urano (2005) Barcelona, España

- El Alquimista

Paulo Coelho

Título original: O Alquimista

Editor Original: Grijalbo (1988) México

Traducción: Monserrat Mira

Editorial Planeta (1988)

- La Biblia

La vida misma, quién ratifica una y otra vez lo que aquí escribo.

Y mucho más...