

Actitud E | Fuerzas de ventas

Un plan de ventas, un business plan, una cuota de ventas se puede y se debe ver como un emprendimiento y hay que asumirla con Actitud-E no solo para cumplirla sino para sobrepasarla. De manera estructurada y consistente se hacen paralelismos con ventas en la conferencia y cada una de las 6Es aplica para que los participantes puedan usarlas y aplicarlas en el ejercicio.

Enfoque

La importancia y la necesidad de tener las metas claras, que sean metas desafiantes, que asusten. Tener un norte, saber a donde queremos llegar. *Un vendedor exitoso es enfocado.*

Energía

Ya teniendo la meta, hay que estructurar un plan de ejecución impecable para lograrlo. La importancia del trabajo disciplinado, consistente y continuo. *Un vendedor exitoso es disciplinado y estructurado en su manera de trabajar.*

Empeño

Se presentarán mil obstáculos y habrán momentos difíciles, inclusive fracasos que no pueden desanimarnos ni quitarnos la vista de la meta final. Hay que prepararse para la adversidad, entender los fracasos como "stepping stones" que nos acercan al éxito y saber que hacer en momentos de dificultad. *Un vendedor exitoso es Resiliente.*

Equipo

Las fuerzas de ventas más exitosas trabajan en equipo. No solo entre ellas, sino sabiendo apalancar el esfuerzo y la fuerza que hacen las otras áreas de la compañía. Mercadeo, Tecnología, Finanzas, etc. *Un vendedor exitoso trabaja en equipo.*

Elasticidad

Ser creativo, innovador y romper paradigmas es parte fundamental de las herramientas que debe tener un vendedor. Hay que adaptarse, encontrar nuevas respuestas a las preguntas de siempre. *Un vendedor exitoso es abierto a las nuevas ideas y es capaz de re-inventarse*

Entrega

Encontrar un propósito mayor a todo lo que hace una fuerza de ventas es fundamental para que deje de suceder lo ordinario y comience a suceder lo extraordinario. Por eso, hay que tener la capacidad de ver todo desde una perspectiva más alta, ver el "big picture" y entender que ese trabajo que hacen los vendedores tiene un impacto importantísimo en los colaboradores de toda la empresa, en los consumidores y en la cadena de valor. *Un vendedor exitoso es consciente del impacto que tiene su trabajo.*

Felipe Gómez habla no sólo desde la teoría sino desde una rica y variada experiencia como emprendedor y alto ejecutivo en grandes empresas donde ha tenido que manejar fuerzas comerciales y procesos exigentes de ventas, lo que le da el poder no sólo de transmitir de una manera eficiente y poderosa el mensaje, sino con conocimiento de causa y con palabras fundamentadas en la experiencia.