

CONOCE COMO CONTRATAR A LOS MEJORES REPRESENTANTES DE VENTAS DEL MUNDO

Las personas más exitosas en el mundo en el área de las ventas son aquellas que tienen sagacidad, confianza en sí mismos, empuje y lo más importante capacidad de comunicación y de expresión no en vano un gurú de una de las empresas de mayor éxito mundial en su ramo Dee Hock fundador de VISA y CEO creativo de la marca y su concepto expresaba que para poder contratar a los mejores del mundo en cada uno de sus espacios era necesario primero indagar en cuanto a su integridad, como esta persona percibe al mundo y como se conecta con el otro, en el común denominador de la gente con la cual va a interactuar y a quienes le va a vender.

Del mismo modo esa gente con la cual va a tener contacto el representante de tu marca, de tu empresa o tu vendedor es la cara visible de ti mismo y de tu marca, debes tener la capacidad de medir que o cuan motivado está en pertenecer a tu equipo y en seguir y profesar tu filosofía o mejor dicho la filosofía de la organización a la cual va a representar ante el mundo. El siguiente punto a considerar es la capacidad con la que mira o percibe al mundo, a su entorno y a quienes debe entender y con aquellos que definitivamente va a interactuar de forma recurrente por lo cual debe demostrarte ganas, ahínco y tesón, poder ser persistente pero no invasivo ni mucho menos agresivo.

LA FILOSOFÍA DE LA EXPERIENCIA VERSUS EL MERCADO OBJETIVO

Entender como funcionan las cosas no solo en la organización empresa o marca a la cual piensa representar y hacer que otros crean en ella y debe entender la psicología de la gente y tener capacidad persuasiva y de conseguir motivación y sobre todo logros en su ejercicio y profesión conociendo su mercado objetivo, es aquí donde comienzas a indagar en su conocimiento y el

manejo de las situaciones y emociones, de nada vale una persona que tenga post grados, títulos, doctorados y a la hora de hacer llegar el mensaje que debe calar y debe dominar en la gente y en su mercado objetivo y quienes van a ser los consumidores de tu producto o servicio, pues se traba y no logra cumplir su tarea.

Es necesario que actúe con cautela pero que a la vez demuestre capacidad y experiencia solo combinando estos factores es como garantiza el más mínimo detalle en la prosecución de cada uno de los elementos bajo su tutela y andamiaje; lo que garantiza llegar a tu mercado y público deseado , aquel soporte que tal cual albañil construye y no destruye, refleja y asemeja, genera sin perturbar, conquista sin menospreciar, pinta sin consultar los anales de ese futuro cierto que le conduce no solo a vender y ser el mejor en su entorno y circunstancias sino que le lleva a sumar voluntades a su causa y por ende a la de la empresa u organización.

La integridad es la más importante de todas estas concepciones y aseveraciones ya que de nada vale conocimiento sin causa, y la experiencia en el ejercicio sin integridad vuelve a la motivación peligrosa llevando y desbordando cauces de ríos de esperanzas que al no conducir ese barco y tal cual Galeón desborda, encalla y se hunde así como tus expectativas sin la menor pizca de culpa al no poder encontrar ganas y concluir cada tarea con logros concretos en busca de aquella perfección de atención y más allá de tanta fineza conquistar con gentileza los mercados y tu sector objetivo en las ventas y debe ser capaz de atraer nuevos clientes, construir relaciones con ellos y sumar voluntades existentes en el camino recorrido o aquel que está por recorrer.

Dicho de otro modo, la capacidad sin comprensión es limitada y sin este todo conocimiento no tiene sentido, en alusión a esto Martínez Molera Laura Senior

Marketing Manager al hablar de las mejores técnicas de como contratar a los mejores representantes de ventas hace hincapié en realizar preguntas eficaces que te conduzcan a indagar en los conocimientos y habilidades del postulante, así como sus intenciones y adaptabilidad al puesto ofertado.

TRIADA: CAPACIDAD, SAGACIDAD COMUNICACIÓN PARA LAS VENTAS

Pues bien, la capacidad debe estar endulzada y ensalzada por la experiencia llena de conocimiento, sagacidad y muy buena comunicación tanto con la empresa como para con sus clientes la misma no se vuelva ciega. Por ende, esa experiencia es fácil de proporcionar a los jóvenes talentos poniendo en ellos un poquito de confianza y tú como reclutador y captador de los mejores talentos del mundo debes ser capaz de ver, de leer entre líneas y de pulir de ser necesario ese diamante en bruto que es la persona que aún siendo un papel en blanco en ese momento con respecto a la visión o misión de tu organización puedas tu visualizar todo su potencial y extraer desde ese inicio y primer encuentro lo mejor de sí.

Gracias a los grandes avances de la actualidad el acceso a la información y a las nuevas tecnologías se han achicado los espacios y la comprensión de las actitudes que deben poseer los mejores representantes de ventas del mundo y sus nexos con las personas de sus mercados objetivos les permite poder percibir el potencial de cada quién hasta por su gestualidad, cada cual muestra deseos y ganas con su forma de hablar o de sentarse, la manera como se dirige a ti te lleva a estudiarlo, y más que leerlo visualizarlo y entenderle, ubicándose en ese entorno demográfico y nicho de mercado, que a veces resulta como la selva, donde todos luchan por resaltar y sobrevivir, sino resultan ser representantes elite en sus ventas y relaciones pues la ley natural los extingue.

Una vez algo pasó en sus vidas: Si soñaste con ser cada vez los mejores y los más reconocidos representantes de ventas en su estilo, sin que esto tenga que ver ni con el dinero ni mucho menos con el éxito y creemos que esto identifica a muchas personas ya que quién no se ubica en entorno, espacio y tiempo en este pensamiento pues sinceramente no ha vivido. Siempre se tiene algo que contar y en quienes pensar por esto es que muchos seres humanos viven. Hay quienes padecen muchos sin sabores y muchas remembranzas sin más que los deseos de sobrellevar las cosas y mejorar siempre, cuando logra hacerlo un ser se convierte en el mejor representante de ventas del universo.

“El vendedor más grande del mundo” No es el que describió OG MANDINO cuando describió a: “Hafid era uno de los más grandes vendedores del mundo, vivía en un palacio inmenso lleno de riquezas y cada día recibía bienes para vender y así con ellos enriquecerse más, su vida era “perfecta”, pero él mismo se dio cuenta de que estaba llegando a su fin” Amigas y amigos no dejemos que lo vacío y material nos consuma por el contrario seamos los mejores representantes de ventas del mundo, vendamos para generar dinero pero creando ilusiones, vendamos emociones, otorguemos vida sin medida y lo más importante sepamos reconocer al entrevistar a otros viendo sus almas que al partir de este mundo ese será nuestro mayor activo y serán los mejores al hacerlo.