



Andrés R. Benavides

COACH PRESIDENTE AICC
Máster Coach Comercial
Investigador.

¡La Venta es un Resultado!

Estudiando los textos que se encuentran en el mercado, leemos variedad de definiciones sobre las ventas, unas complejas y otras tan sencillas y prácticas como se desee. Sin embargo, son pocas las definiciones que me han satisfecho realmente o cuyo contenido me permita reflexiones que me lleven a generar un incremento en mis rendimientos comerciales.

En esta oportunidad quiero compartir una definición que, desde el Coaching Comercial de la AICC, seguramente nos conectará con resultados superiores. Presentaré en este artículo una definición de ventas que te conecte de una manera diferente con lo que haces, que te inspire y te permita ser un mejor ser humano.

“LA VENTA ES UN RESULTADO” Sí, tal y como lo lees, *la venta es un resultado*, y este concepto debería por sí sólo llevarnos a la acción. Pero primero ampliemos un poco esta definición...

“La venta es el resultado de un excelente proceso de comunicación, que gira alrededor de las necesidades que compradores (consumidores) y vendedores tenemos...”

Probablemente te sientas tentado o tentada a cuestionar esta definición, buscando ampliarla con conceptos como intercambio, oferta y demanda; precio, producto, servicio; cliente y consumidor, etc. Y está bien, solo permítete centrar tu energía en éste concepto básico y veremos que resulta.

Con esta definición lo primero que debes preguntarte es:

-Si la venta es un resultado: ¿de qué manera me estoy relacionando con los resultados de mi vida?

Esta es una franca invitación a evaluar tu vida desde la óptica de los resultados que hoy tienes y en los diferentes roles que desempeñas.

¿Eres producto de una serie de casualidades y coincidencias? O tus resultados han tenido al menos un mínimo de planeación y estructura estratégica. Siendo muy joven, y habiendo terminado mis estudios básicos, me encontré postulando a cualquier carrera universitaria y pública, sintiéndome presionado por la situación económica de mi familia y porque en realidad en mí se aplicaba muy bien el adagio *“para quien no sabe a dónde va, cualquier camino le vale”*. No puedo decir más que conté con suerte, pues siguiendo ese patrón, ingresé a la universidad, a una carrera que jamás sospeché podría interesarme y, sin embargo, mi estructura neuronal y habilidades naturales me permitieron destacar y amar mi profesión. Un riesgo que no estoy dispuesto a correr nuevamente.

Evalúa la manera como te relacionaste con los resultados que te has propuesto, y los que otros te



han encomendado. ¿Alcanzaste lo que esperabas?, ¿dejaste todo a medio hacer?, ¿qué te ha motivado y qué no?, ¿Qué estrategias empleaste en tus casos de éxito?, y ¿Qué estrategias – de haber tenido una- no sirvieron?...

Lo que intento decir en este particular, es que tendrás éxito como vendedor, sólo cuando aprendas a relacionarte de una manera elevada con los resultados que te propones y los que te son encomendados en la vida.

La manera como te relacionas con tus resultados tiene sus raíces muchos años atrás, incluso desde tus primeros días de infancia, y antes. Empezaste a reunir información que luego se convirtió en la estructura de pensamiento que hoy te ha llevado a ser una persona de resultados o no. Tus padres, tus hermanos, y las personas a quienes otorgaste autoridad te han enseñado lo básico; sin embargo, lo que aprendiste no tiene por qué ser lo mejor. Tienes aquí tres conceptos empleados por el Coaching de la AICC para elevar tu relación con tus resultados.

- **CONVIÉRTETE EN ADMINISTRADOR DE TUS CIRCUNSTANCIAS:** sobretodo en la cultura occidental, el ser humano se ha convertido en un ser administrado por sus circunstancias, y les ha otorgado tal poder que sus resultados dependen principalmente de ellas. Es este asunto de que si hoy hace sol, entonces sales a trabajar con ánimo, pero si el sol es demasiado, cambia tu estado anímico y pierdes tu conexión con los resultados que esperabas. Si lo piensas bien, *cada excusa que has ofrecido y por la que has reemplazado a tus resultados, no es otra cosa que una circunstancia que no pudiste administrar. La excusitis es la enfermedad que primero mata tus resultados, luego tus sueños y por último tu autoestima. Responsabilidad* es una de las palabras clave aquí, entendida como la habilidad de ser responsable, o la capacidad de responder aún en medio de las peores circunstancias. En nuestros seminarios enseñamos que una fórmula de nuestro éxito puede ser: $E = C + R$ (Éxito es igual a nuestras circunstancias más nuestra capacidad de respuesta ante ellas).
- **ENCÁRGATE DE LO QUE TE PUEDES ENCARGAR, LIDERA LO QUE PUEDES LIDERAR Y ACEPTA TODO LO DEMÁS.** Los resultados que esperamos en nuestra vida dependen básicamente de tres aspectos.
 1. **Todo aquello de lo que te puedes encargar.** Podrán ser acciones sencillas como redactar una carta de presentación o hacer una llamada; otras más complejas, por ejemplo, adquirir una nueva habilidad como la oratoria o el manejo de complejos sistemas y tecnologías... sea lo que sea... **si depende de ti, ¡ENCÁRGATE!**. Pon manos a la obra y no pierdas más el tiempo creyendo que las cosas suceden o se hacen solas.
 2. **Todo lo que puedes liderar.** En muchas ocasiones tus resultados dependerán de las habilidades y compromisos de otras personas; aunque no seas nombrado líder, lidera todo lo que debas y a quien debas, a fin de obtener tus resultados. **Si depende de otros... ¡LIDERALOS!**. Tal vez sea esta la habilidad de la que debes encargarte, amplía tu campo y poder de influencia, persuade, motiva, supervisa... **¡Lidera!**.
 3. **Todo lo que puedes aceptar.** En muchas ocasiones, tal vez más de las que crees existirán eventos, circunstancias y fenómenos que se encontrarán fuera de tu control. Sin que pierdas de vista la posibilidad de ser administrador de tus circunstancias -primero preguntándote si te puedes encargar o si puedes liderar el asunto-, observa con cuidado qué circunstancias deben simplemente ser aceptadas para no insistir en ellas, ni mortificarte. Tuve un asesor comercial que se llevó un buen tiempo lamentando el cierre de uno de sus principales clientes, sin buscar cómo superar el vacío comercial que dejó en él, en sus presupuestos y en la compañía. No inviertas tu energía en algo que no puedes modificar. *En muchos casos, aceptar los hechos es mejor que pretender entenderlos.* Te encargas cuando aceptas lo que debes aceptar y luego lo sueltas, por eso, **si no depende de ti y no depende de otros... ¡TÚ LO ACEPTAS!**. Esto no quiere decir que la aceptación reemplace a tus resultados, pues has aceptado sólo un hecho dentro de la infinidad de posibilidades existentes.



- **RETORNA A TU ESENCIA Y DESDE AHÍ CONÉCTATE CON TUS RESULTADOS SUPERIORES:** a lo largo de nuestra vida, y fundamentalmente a partir de nuestra interpretación de los eventos que consideramos dolorosos, nos hemos formado una y otra capa de “ego”. Básicamente hoy somos nuestros “egos” y nos hemos alejado de nuestra esencia. Aceptándonos como seres espirituales, y también desde muchas líneas psicológicas, y filosóficas, podemos entender que es en nuestra esencia donde radica nuestro mayor potencial y que, desde ella, podemos trazar un curso directo hacia nuestros resultados superiores. Este es uno de los principios más poderosos del Coaching de la AICC.

Imagina por ejemplo a un niño que recibió durante gran parte de su infancia la orden “¡Cállate!”, que incluso fue agredido al intentar decir lo que pensaba o al participar de una conversación. La interpretación de estos fenómenos por el niño, pudieron llevarle a formar una gruesa capa de “ego” que contribuyó en el establecimiento de su personalidad introvertida, sumisa y miedosa. Desde sus egos, esta persona tiene francamente pocas posibilidades de producir resultados comerciales, pero en su esencia las tiene todas. Si pudieras brindarle a ese niño adulto, la oportunidad de redefinirse hoy, de reinterpretar sus eventos pasados, lo estarías conectando con su esencia y con todo su potencial. Si pudieras sorprender a su “ego” y quitarlo como se quita una máscara, entonces podrías ver la belleza de ser humano que siempre ha sido, y sus resultados superiores aflorarán de manera natural. Pregúntate entonces, una y otra vez, si realmente eres lo que dices que eres, o si estás viviendo en obediencia a tu ego.

Terminando con este artículo, quisiera invitarte a evaluar tu vida desde los resultados que has producido en ella. Eleva tu espíritu y aprende a relacionarte de manera poderosa con todos tus objetivos y propósitos de vida, sólo así, le estarás abriendo la puerta a los resultados sobresalientes que mereces.

Desde el Coaching Comercial de la AICC, hay mucho más que hablar sobre los resultados que son las ventas y sobre la manera como nos conectamos con ellos. También del proceso de comunicación y de las habilidades comunicativas que debe tener un Coach Comercial, de ello nos encargaremos en otra ocasión.

ANDRÉS RICARDO BENAVIDES
Coach Presidente AICC
Máster Coach Comercial - Investigador
coachpresidente@aicc-coaching.com

