



**Andrés R. Benavides**  
COACH PRESIDENTE AICC  
Máster Coach Comercial

## ¿Por qué Coaching Comercial?

Esta es una pregunta que escucho con mucha frecuencia, ¿Por qué Coaching Comercial?. Inicialmente mi respuesta era la de un vendedor que busca obtener el sí de su cliente, algo así: *"Piense usted en la Medicina y en el Coaching como similares. ¿Cuántos médicos generales conoce usted?... y ¿Cuántos neurocirujanos?... Para mi el Coaching comercial es, lo que para la medicina, la Neurocirugía.* El Coaching Comercial ofrece un grado de especialización altamente valorado en un entorno global cada vez más competido.

Pero yendo mucho más allá, debo confesar que descubrí mi pasión hacia el Coaching y su aplicabilidad en el liderazgo comercial, después de vivir en carne propia la realidad de muchas organizaciones y sus fuerzas de ventas. Me referiré a una anécdota en particular (he cambiado el nombre del protagonista).

Hace ya varios años, fui llamado a trabajar con una empresa en notable crisis, mi encomienda: oxigenar a su fuerza de ventas y garantizar el éxito de la nueva estrategia comercial. Al iniciar el entrenamiento comercial en una ciudad de mediano tamaño, conocí a *Carlos*, un hombre típico de unos 38 - 40 años. Al llegar su turno de presentarse y hablar al auditorio, Carlos comentó: "He tenido una vida dura, muy dura... mi padre fue secuestrado hace ya 10 años y durante su secuestro perdió la vida; me separé hace un par de años y hoy soy quien vela por el cuidado, la educación y el futuro de mis dos hijos; trabajé en una entidad del estado hasta hace un año, cuando por política, perdí mi trabajo y desde entonces intento pasar esta vida de un día a otro"... Carlos continuó: "soy un hombre creyente, asisto a mi iglesia y participo activamente de su obra misional, incluso visito a muchas familias enseñando la palabra de Dios.... Para terminar me gustaría compartir con ustedes [el auditorio] una frase que he diseñado y que me ha acompañado por años: ***Espera siempre lo peor, tal vez, te sorprenda***".

¿Qué clase de resultados le presentaría Carlos a su empresa?, qué clase de resultados alcanzaría en su vida, si seguía sujetándose a esa *máxima*.

Debo confesar que los comentarios de Carlos lograron irritarme un poco, con firmeza dije: ¡Ponte de pie Carlos!... y él lo hizo. Sin más argumentos que mi lenguaje corporal, le pedí que saliera del auditorio y que a las afueras del edificio esperara la ruta de bus N°12. Que viajara en ella hasta el sector universitario, bajara del bus y volviera a esperar la ruta 12, suba a ella y regrese al auditorio. La jornada continuó por una hora más en ausencia de Carlos.

Al regresar, Carlos llegó visiblemente molesto... ¿que aprendiste?, le pregunté. -¡Nada!, respondió Carlos con voz áspera y seca. (Probablemente ya había olvidado las palabras de su elocuente presentación).



- ¿Qué aprendiste? Insistí.
  - ¡No aprendí nada!, replicó.
  - ¿Qué has salido a esperar Carlos?
  - La ruta 12, dijo.
  - y ésta pasó, ¿verdad?
- El lenguaje corporal de Carlos cambió súbitamente mientras hacia una pausa reflexiva.
- Sí, respondió tímidamente.
  - Ok, y ¿a dónde te llevó?
  - a la universidad, respondió Carlos.
  - ¿Pudo llevarte a un lugar diferente, fuera de su recorrido?
  - No, pienso que debía hacer su ruta.
  - y allá, en la universidad, ¿qué esperaste?
  - Nuevamente la ruta 12, afirmó.
  - ¿y pasó?
  - Sí, Sí... Pasó! (Me pareció ver en él, el rostro de un niño que acaba de encontrar la salida, después de estar horas perdido entre tanta gente, en un ruidoso parque de atracciones).
  - ¿Recuerdas la frase que compartiste con nosotros verdad?...
  - ... ¿Qué has aprendido Carlos?
  - y Carlos respondió: que si salgo a la vida a esperar siempre lo peor, ¡lo peor pasará!... y lloró.

Unos instantes después, me dirigí a Carlos y le pregunté: ¿recuerdas Carlos un momento de tu vida en el que sabes hiciste algo extraordinario?

- Si, respondió Carlos con nuevos ánimos. Un día, estando en un lugar de comidas populares en un pueblo cerca de aquí, le salvé la vida a alguien...

-¿Cómo? pregunté con sorpresa y mucho interés.

- Así fue: en el lugar una señora de edad resultó asfixiándose por un trozo de comida. Al verla me puse de pie y rápidamente apliqué una técnica de primeros auxilios que aprendí en la iglesia. Ella expulsó el objeto y respiró nuevamente. Siento que de no ser por mi y por el conocimiento que tenía, habría muerto.

- Esto es increíble Carlos, expresé. Entonces, amigo, quién eliges ser: ¿El Carlos que espera siempre lo peor, o el Carlos que salva vidas?

Lo demás es historia... Carlos elevó su vida y desde una renovada versión de sí, se convirtió en uno de los asesores distinguidos de su empresa, en un gran líder y en mi amigo.

**¿Por qué Coaching Comercial? Porque además de salvar empresas, ¡Salva vidas!**

El Coaching de la AICC, se establece sobre la creencia en que ***“Resultados Extraordinarios sólo pueden ser alcanzados por personas que viven su vida de manera Extraordinaria”***. Por años vivimos creyendo que nuestra vida llegará a ser extraordinaria cuando alcancemos este o aquél resultado. La verdad es una, podemos elegir vivir ahora nuestra vida de manera extraordinaria y con ella alcanzar los resultados que merecemos.

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