

Las llaves de la motivación comercial

Lunes. 6:30 de la mañana. Se acabó el fin de semana. No más sofiing, no más Juego de Tronos, no más cenitas con los amigos. Es un hecho comprobado y contrastado: **cuesta arrancar**. No se engañen, a todos nos pasa algún que otro lunes. Excepto a los casos excepcionales como es el del comercial de alto rendimiento.

(Y el de Joey Tribbiani, claro): <https://www.youtube.com/watch?v=XmKbK0HBN7U>

La semana de un comercial de alto rendimiento no entiende de limitaciones por días. Valora el descanso pero también ama lo que hace. Decía Confucio que “si eliges un trabajo que te guste no tendrás que trabajar ni un día de tu vida”. Y así es, lo suyo es **vocación**.

Y es que, piénsenlo, si sólo disfrutaran de lo que hacen en viernes, sábado y domingo y consideraran vacíos el resto de días, perderían un total de 192 días al año esperando. Un absoluto desperdicio.

La **actitud** ante la vida y las ganas de hacer lo son TODO.

Una **buena formación** es otra motivación vital para todo comercial de alto rendimiento que se precie. Mantenerse al día de todo lo que ocurre en el sector en el que opera, conocer nuevas técnicas de venta, contar con un plan de ventas que mejore su funnel, formarse para saber cómo funciona la mente de sus prospectos y de sus clientes para poder dar en el clavo y satisfacer siempre sus necesidades de la mejor manera... aporta un crecimiento continuo que supone un refuerzo de la autoestima y un aumento de la capacidad de decisión.

Esta profesión, además, requiere estar continuamente **fuera de la zona de confort**, con lo cual ese esfuerzo de superación y las buenas gestiones refuerzan también su autoestima y su optimismo y le dan fuerzas para seguir.

Tener objetivos a cumplir también es otra forma de automotivación, usada por los comerciales de alto rendimiento, bastante efectiva. Saber dónde están sus metas les hace saber hacia dónde mirar y no dar ni un paso en balde en el camino. Al hecho de saber sus metas se le han de incluir también **las razones que le empujan hacia esa meta**, que son las que se recordará en los momentos de bajón para seguir adelante.

Y si, después de todo esto, el día sigue negro, con chubascos y tormenta siempre le quedará recurrir a su canción favorita. Esa que le pone las pilas y le da más energía que un chute de café-na.

(Y si no tiene canción favorita siempre puede poner “la mañana” y entonarla junto a Tribbiani y empezar el día con unas risas. No hay nada más energizante).

