

## GESTIÓN

# La llave del éxito en cuatro leyes

**MANUAL** Normas para vender con credibilidad y atractivo en el trabajo y en la vida.

**Nerea Serrano.** Madrid

Saber vender requiere de todo tipo de habilidades, pero no se equivoque, porque la de vendedor no es una simple profesión. Todos vendemos gran parte de nuestra vida: al defender nuestro

punto de vista en una conversación, al intentar ser los elegidos en una entrevista de trabajo o al buscar una pareja. El potencial de cada persona está en venta y el *coach* de directivos Manel Reyes explica cómo sacarle la máxima rentabilidad en su libro *Las 4 leyes de las oportunidades* (Ed. Paidós).

El autor empieza explicando que no hay trucos infalibles para *venderse* con éxito. “En todo caso, hay estilos. En MRC International Training, donde entreno a directivos, explicamos que para tener buenos resultados hay que tener buenos recursos y fomentar excelentes relaciones. Para esto último, hay que tener actitud y buscar relaciones equilibradas entre conseguir resultados y cuidar a las personas”.

## Cómo venderse

En definitiva, saber venderse es... –Manel Reyes termina la frase– “seducir, convencer, escuchar, ser útil, apostar por lo que creemos, fijarse en los

**“Saber venderse es seducir, convencer, escuchar, ser útil, ser humilde y hacer sentir bien a la gente”**

aciertos, predicar con el ejemplo, ser humilde y hacer sentir bien a la gente que está a nuestro alrededor”.

Si usted es un empleado *raso*, saque la artillería pesada de la venta para convencer al jefe de su valía: “Los altos cargos necesitan empleados que les transmitan seguridad y entusiasmo, confianza y que no les vengan con problemas sin haber pensado antes las soluciones”.

**“Los jefes necesitan empleados que les aporten seguridad, entusiasmo, confianza y que no divaguen”**

Elija el momento adecuado para dirigirse a su superior, no divague y vaya directo al grano. Vamos, que es aconsejable que memorice esta frase y le dé salida porque le dará muchos puntos: “Quédate tran-

quilo que yo me ocupo”. Eso sí, haga un uso moderado y responsable, porque la frontera entre un buen vendedor y un trepa, en ocasiones, es muy difusa: “Venderse bien es poner el interés del otro por delante del nuestro. Los trepas lo disfrazan así, pero en realidad hacen todo lo contrario”.

## Aseo emocional

El mercado de la compraventa alcanza también el ámbito privado y las relaciones personales. “Nos gusta gustar”, sentencia Reyes. “Cada mañana, realizamos una secuencia de acciones que suponen una rutina de aseo personal que nos predispone a presentarnos en sociedad como seres atractivos”, reitera el *coach*. “Además, puedo asegurar que las personas alegres y optimistas tienen un atractivo especial. Por eso, propongo que incorporemos a la rutina de cada mañana el *aseo emocional*. ¿Queremos vendernos bien? Saque partido de su arsenal físico y añada lo mejor de sus predisposiciones emocionales”.

Ante todo, Reyes aconseja no perder la autenticidad. “No puedes vender lo que no eres. No se puede agradar a todo el mundo ni triunfar siempre. Sólo se trata de explotar nuestros puntos fuertes, encontrar nuestro público y entregar toda nuestra energía. Podemos pulir las maneras, pero nunca perder la esencia”.



## Cómo se ‘vende’ un buen jefe

- Predicando con el ejemplo.
- Siendo exigente con los colaboradores.
- Apostando fuerte por los empleados. Potenciar las fortalezas en lugar de corregir los fallos.
- Mostrando un interés sincero, es decir, poniendo empeño para conocerles, escucharles y comprenderles.
- Matando sus miedos y dejando que los empleados tomen sus propias decisiones.

## ‘Las 4 leyes de las oportunidades’

- Autor: Manel Reyes
- Editorial: Paidós
- Páginas: 138
- Precio: 14 euros

## Las cuatro leyes de las oportunidades

### 1 LAS OCASIONES SIEMPRE ESTÁN AHÍ

“A pesar del momento económico y social que atravesamos, a nuestro alrededor siguen apareciendo oportunidades para emprender y seguir adelante. Pero el clima emocional de pesimismo que nos embarga produce un bloqueo para detectarlas. Lo primero es tener un cambio de actitud y no tener miedo a afirmar que su negocio funciona, aunque parezca que queda mal decirlo”.

### 2 LAS OPORTUNIDADES CADUCAN

“Pueden durar un suspiro, por eso se requiere un nivel de atención altísimo y un objetivo medible, retador y concreto. Lewis Terman aseguraba que la tendencia a marcarse objetivos era mucho más importante que el cociente intelectual para conseguir las metas. Por lo tanto, tener un objetivo nos ofrece una doble ventaja: detectar las oportunidades y anticiparse a los obstáculos”.

### 3 SI NO LO APROVECHAS TÚ, OTRO LO HARÁ

“Se trata de la selección natural. Si para un puesto de trabajo se presentan cincuenta candidatos, sólo quedará uno: el que haya conectado mejor con el entrevistador. Daniel Goleman decía que somos un 25% razón y un 75% emoción. Y, aún así, tratamos de encontrarle una explicación lógica a todo. Para que nos consideren un interlocutor válido y nos escuchen, debe de existir una conexión emocional”.

### 4 ANTE LA DUDA, ATREVETE

“Muchas personas saben lo que no quieren en sus vidas, pero no tienen claro lo que sí quieren. Cuando algo nos hace dudar es porque nos atrae. En este caso, es necesario valorar el fracaso como uno de los desenlaces posibles y, aún así, atreverse a experimentar lo excitante que puede llegar a ser la incertidumbre del qué pasará. Como decía el mismísimo Donald Trump, ‘piensa a lo grande y prevé lo peor’”.