

Motivación para el Vendedor

Formar y conservar una fuerza de ventas bien motivada es un desafío. La confianza y motivación de los vendedores se erosionan de manera persistente ante los rechazos que experimentan por el lado del comprador en su trabajo diario. En algunos campos, especialmente en los seguros de vida y el de ventanas con dos cristales, los rechazos son mucho mayores que los éxitos; debido a esto la motivación se torna una dificultad significativa. El hecho de que el vendedor y el supervisor estén geográficamente separados agrava la situación del vendedor que se siente solitario, e inclusive desatendido, a menos que la administración ponga cuidado especial en las estrategias motivacionales que toman en cuenta sus necesidades.

Es fundamental que los gerentes de ventas entiendan que la motivación va más allá del hecho de que todos los vendedores necesitan “palmaditas para animarlos”. Una motivación eficaz necesita una comprensión profunda de los ejecutivos de ventas como individuos, sus personalidades y sistemas de valores.

Mejorar la motivación es fundamental para el éxito en ventas, como lo ha probado la investigación. Altos niveles de motivación conducen a:

- Aumentar la creatividad.
- Trabajar con más inteligencia y una perspectiva de ventas más adaptable.
- Trabajar de forma más ardua.
- Elevar el uso de estrategias de negociación ganar-ganar.
- Aumentar la autoestima.
- Tener una actitud más relajada y menor tono emocional negativo.
- Mejorar las relaciones.

Referencia:

Jobber, D. y Lancaster, G. (2012). Administración de Ventas. 8va ed. Pearson.