

Reconocimiento de la Labor de los Vendedores

Una de las funciones del Gerente de ventas que más influyen en el desempeño de la fuerza de ventas es la motivación. Si bien hay quienes señalan que el reconocimiento debe ser económico para que funcione, la realidad es que como ser humano, las emociones producidas por un reconocimiento logran tocar las fibras más sensibles de cualquier persona alcanzando a motivarlo inclusive más que el mismo dinero.

No obstante, utilizar una combinación de tipos de reconocimientos es perfecto para alcanzar la mejor motivación del vendedor. Por otra parte, es muy aconsejable comprender los factores de motivación de cada vendedor e inclusive proporcionar reconocimientos acordes a la personalidad de cada uno para producir mayor valor e impacto emocional.

Algunas recomendaciones de tipos de reconocimientos pueden ser:

- Carta de agradecimiento a la familia del vendedor.
- Fotografía enmarcada del mejor vendedor al lado del Director General en el cuadro de honor de las ventas.
- Agradecimiento público y un minuto de aplausos.
- Nombrar al vendedor como: Vendedor Clase Especial, Agente Fuerzas Especiales Anticrisis, etc.
- Enviar un email con el reconocimiento con copia a un superior.

Por otra parte, se recomienda añadir a estos reconocimientos algún tipo de obsequio, como podría ser:

- Viajes.
- Bono por alta productividad o cumplimiento de cuota.
- Becas de estudio.
- Días extras de vacaciones.

Reconocimiento de la Labor de los Vendedores

Es fundamental premiar el trabajo duro de los mejores vendedores al cierre del mes en curso. No premiar sería igual a estudiar una licenciatura y no recibir el certificado de terminación de estudios. Premiar al final del año disminuye a lo mínimo el efecto motivacional instantáneo. Se deben buscar diaria y constantemente aspectos a reconocer en los vendedores.

No sirve de nada que los vendedores alcancen las metas o inclusive sobrepasen la cuota establecida y que el ánimo por los resultados obtenidos se caiga el mes siguiente. El propósito del reconocimiento es motivar de forma permanente a fin de cumplir las cuotas anuales del negocio.

Por qué dar reconocimiento a los vendedores

- Un aspecto positivo del reconocimiento consiste en que las personas repiten y amplían todas las conductas que su ambiente les premia con una recompensa material o psicológica.
- Las personas, además, tienden a limitar, dejar de lado y definitivamente dejar las conductas que conciben como rechazadas o simplemente ignoradas por su ambiente.
- Lo anterior es particularmente cierto cuando el refuerzo o descuento viene de un participante significativo, como el jefe directo, un buen compañero u otro referente personal.
- Además, le proporciona al vendedor una muy útil información práctica acerca de su propio desempeño, que le clarifica qué y cómo se valora su persona y gestión.
- Y finalmente, el reconocimiento y el elogio aumentan la confianza del vendedor en sí mismo.

Reconocimiento de la Labor de los Vendedores

Referencias:

vendedor profesional (2013). Ejemplos maravillosos de reconocimiento para la fuerza de ventas. Recuperado de: <https://vendedorprofesional.jimdofree.com/2013/12/03/ejemplos-maravillosos-de-reconocimiento-para-la-fuerza-de-ventas/>

miguelangelgenova.com (s/f). Cómo reconocer, elogiar y dar feedback al vendedor. Recuperado de: <https://www.miguelangelgenova.com/direccion-de-ventas/controla-a-sus-comerciales-y-pillelos-haciendolos-bien/>