

¿QUÉ OPCIONES TIENEN LOS VENDEDORES CUANDO LES FALLA LA EMPRESA DONDE LABORAN?

15/3/2019 ¿Qué opciones tienen los vendedores cuando les falla la empresa donde laboran? - Negocios inteligentes
<https://negocios-inteligentes.mx/cuando-la-empresa-falla/> 3/6

ESTA ES UNA HISTORIA ESCRITA POR UN VENDEDOR PENSANDO EN OTROS VENDEDORES

Alcanzamos el fin de semana y una de las actividades que se realizan, algunos en mayor o menor medida es visitar a la familia. Sin duda

uno de los temas inevitables en estas reuniones familiares siempre es el trabajo. Me ha tocado escuchar a varios familiares aconsejar y

repetir hasta el cansancio cosas como: "Hay que hacer huesos viejos en una empresa." "Busca la planta. Vete a lo seguro". (Como si tal

cosa existiera, debo añadir) Lo cierto es que las cosas ya no son como antes.

Y es que en 40 años las cosas han cambiado mucho. Hoy los trabajadores se enfrentan a una mayor inestabilidad laboral, en la cual la falta

de prestaciones básicas y de ley como la seguridad social, horas extras, primas dominicales y otras más son sepultadas en el cementerio

de la ignorancia de muchos trabajadores, es importante quitar el sesgo que esto sólo se da en los niveles operativos. Pasa en todos los

niveles y a diferentes escalas.

Un estudio realizado por Fiorella Mancini, del Instituto de Investigaciones Sociales de la UNAM, reveló que en el pasado un trabajador con

30 años de experiencia había tenido uno o dos cambios de empleo en su vida laboral, mientras que ahora un joven de 24 años podría haber

tenido cinco o seis. Recientemente un colega del medio comentaba un caso muy particular que me llamó la atención y me sirvió de

inspiración para esta nota, el caso fue así:

Esta persona al comenzar la entrevista notó que su candidato era muy "inestable". La inestabilidad de las personas en lo laboral se da por

diversas circunstancias. Algunas de ellas podrían ser: que sea una persona inestable en todos los aspectos de su vida, que responda a una

búsqueda del trabajo que se acomode a su perfil, así como a la empresa que le permita desarrollar su potencial.

Estos factores no implican

inestabilidad en el sentido negativo del término, sino deseo de crecimiento.

Usualmente las empresas y los reclutadores señalan la dificultad para "comprometerse" por parte del candidato y lo asocian sin mucho

pensarlo en el primer punto señalado. Sin embargo este candidato respondió más o menos de la siguiente manera:

"La mayoría de las personas buscan un trabajo donde permanecer por mucho tiempo y eso es bueno y yo también lo quiero, pero en cada

trabajo donde he estado, me prometen crecimiento y no hace falta mucho tiempo para darse cuenta que solamente son engaños para

cubrir sus vacantes rápidamente. Además si le agregamos malos jefes, incentivos nulos, me siento engañado. Yo sí quiero crecer

profesionalmente y no ser conformista, por eso siento la necesidad de buscar otro lugar donde sí exista y no por que sea una persona

inestable, como siempre piensan".

1 Programas de Lealtad - Planes de Incentivos

Programas Puntos, Recompensas, Rewards,
App. Marketing de Lealtad e Incentivos
puntos.net

2 Planes de Negocio - Plantillas en Word y Excel

Planifica tu Actividad de Forma Eficaz
¡Descárgate un Modelo Gratuito!
plannegocios.com

Si me lo preguntan a mí, después de un argumento tan convincente, le daría una oportunidad a esta persona para ser considerado un

candidato serio para cubrir la vacante. ¿Qué pasa? No siempre el empleado es el malo de la película. En nuestra área sabemos que no

todos los vendedores son malos, también hay empresas malas, muy malas y lejos de generar lo necesario para que sus vendedores se

sientan motivados y retados se desmotivan al sentirse engañados.

15/3/2019 ¿Qué opciones tienen los vendedores cuando les falla la empresa donde laboran? - Negocios inteligentes
<https://negocios-inteligentes.mx/cuando-la-empresa-falla/> 4/6

Un tema común que vemos mucho en las empresas es que quieren conseguir “el motor de la compañía” a un precio muy bajo pero con una

alta rentabilidad, estamos conscientes que como empresarios siempre buscamos algo así pero... debemos saber dónde buscar el precio

más bajo y dónde debemos invertir el dinero que hemos ahorrado de esos precios bajos.

Estamos convencidos que conseguir al vendedor adecuado para una empresa inevitablemente es donde debemos invertir de una manera

inteligente y no escatimar en destinar los recursos de la compañía, ya que pagar a un vendedor “barato” puede ser mucho más costoso que

invertir un poco más para atraer a alguien que logre las ventas correctas.

Mancini explica que la inseguridad laboral forma parte de un proceso de deterioro de las condiciones y percepciones de bienestar que viven

los trabajadores con los cambios que se viven en el mundo laboral. En este caso particular, si escatimamos en lo que se le debe dar al

equipo, como un mal jefe, incentivos incorrectos o nulos, mentirles con la promesa de un ascenso rápido, si no se les valora como

individuos con sus respectivas competencias. Nos hacemos parte del problema de la inestabilidad laboral de capital humano que vale la

pena y tendemos a prejuizar pensando que es una persona muy mala en su trabajo y que por eso no dura.

Si queremos a los mejores, ¡debemos ser los mejores! Tal vez pienses, ¡Mi empresa es pequeña y no puedo ofrecer mucho” o “Mi empresa

es un corporativo transnacional y es imposible cambiar las políticas de la empresa”. A ti te digo: No importa tu tamaño. SIEMPRE puedes

marcar una diferencia; Los incentivos no siempre son económicos en la mayoría de los casos el “salario emocional” marca una diferencia.

Por ejemplo: Si tu empresa no tiene claro cómo crecer, tal vez esté empleado te pueda ayudar a desarrollar un plan de carrera. Si tu

empresa tiene políticas muy estrictas que vienen del corporativo tal vez una comida a _n de mes no sea percibida, o dejar eventualmente ir

temprano en viernes a la persona que llegó a sus objetivos.

Alternativas existen, lo único que tenemos que hacer es abrir nuestro criterio y ver las nuevas tendencias en cuanto a Capital Humano se

re_ere. Si quieres encontrar a los mejores vendedores o quieres leer más consejos y conocer acerca del desarrollo interpersonal del

vendedor, no olvides visitar nuestra pagina www.vendedores.work

8 marzo, 2019