
	Tirada: 24.200	Sección: -	
	Difusión: 22.000	Espacio (Cm_2): 153	
Nacional Economía	Audiencia: 45.500	Ocupación (%): 17%	
Semanal	04/04/2005	Valor (Ptas.): 119.738	
		Valor (Euros): 719,64	Imagen: Si
		Página: 39	

Cultive sus ventas **Alan Vengel y Greg Wright**

Edita Empresa Activa. Barcelona, 2005.

Pocas profesiones queman tan rápidamente como las ventas. Todos los comerciales saben que la continua presión de las cifras y una feroz competencia, tanto externa como interna, pueden acabar en pocos años con la motivación incluso de los profesionales más curtidos.

Los consejos y las técnicas de este inspirador relato ayudarán a los vendedores en cualquier sector a recuperar el entusiasmo por su trabajo, y las empresas a mantener un equipo comercial eficaz e ilusionado permanentemente.

“Es evidente que los profesionales de la venta, en especial se les mide constantemente empleando rígidos barómetros determinados por el punto de vista económico, y que están expuestos a una permanente competencia tanto interna como externa.

Por consiguiente, los sentimientos de frustración y estrés nocivo suelen ser muy elevados en el ámbito de la venta. El coste para los departamentos de ventas en forma de talento perdido, nuevas contrataciones y sesiones de formación incide negativamente en el beneficio global de la empresa. Por desgracia, el peaje emocional de un nivel de estrés elevado puede llegar a ser arrollador para la carrera de cualquier profesional de la venta.

Según nuestra experiencia, los profesiona-

les de la venta no siempre reconocen esta presión. O si lo hacen, no lo exteriorizan. Esto es un grave error.

Hemos descubierto que, mediante el empleo de una metáfora que denominamos el Huerto del Vendedor y la forma de enfocar las cosas que preconiza, podemos ayudar a aliviar parte del estrés nocivo y a poner más alegría y pasión en el proceso de la venta. Pero eso no es todo. Este relato también permite que las empresas conserven mejor sus talentos más preciados, al aplicar una filosofía que respalda a sus vendedores a lo largo de los inevitables altibajos que caracterizan una carrera profesional en el campo de la venta, lo que a su vez da lugar a una organización de ventas más sana”.

Alan Vengel es un consultor empresarial internacionalmente reconocido, que asesora desde hace muchos años tanto a grandes corporaciones como a pequeñas empresas e instituciones. Es socio de Vengel Lash Associates, Inc., y ha publicado con anterioridad The Influence Edge.

Greg Wright ha pasado toda una vida en el área comercial, asesorando a profesionales de los sectores de la alimentación, alta tecnología, medicina y energía. Su sociedad C.G. Wright and Associates tiene su sede en San Diego.

