



LUIS CONDE

Martes, 24 marzo 2020
- 01:15

Cómo vender por teletrabajo

Estamos viviendo unos momentos en que están cambiando los hábitos en nuestra forma de trabajar. Algo que ha llegado para quedarse.

Todos hemos de aprender. O cambias, o el sistema te va a cambiar.

Bill Clinton solía decir: que el cambio sea tu mejor amigo. Pues ahora ha llegado el momento de establecer esta amistad. ¿Cuántos de nosotros podríamos haber pensado que en este largo confinamiento íbamos a poder trabajar desde casa?

Pues sí. Nos hemos dado cuenta de que el teletrabajo es útil y relativamente fácil para tener videoconferencias, para redactar informes, para planificar la caja, para hablar por teléfono con el equipo, con los clientes, con los proveedores, con los bancos e incluso en los tiempos muertos tenemos la suerte de tener tiempo para reflexionar.

Jacques Attali dice que la pandemia nos esta enseñando a tomar en serio que la única cosa en el mundo que es verdaderamente rara, que tiene verdadero valor, es el tiempo. El tiempo útil. Reapropiarse de nuestro tiempo, mas tiempo para ti mismo, para pensar en los negocios, para evitar errores por precipitación o superficialidad, para escuchar los mensajes de tu familia en una hora del día en la cual no te has vuelto un ser ajeno. Para ser más tranquilo y eficaz en tu profesión. Y transmitir este concepto a tus clientes para que ellos se

ajusten y se integren con tu nueva forma de pensar y de actuar.

Este periodo, antesala de un futuro que llega, va a ser más largo de lo que pensamos y hemos de actuar como si no pasara nada, estableciendo las mismas rutinas a las que estábamos acostumbrados. Levantémonos a la misma hora y aseémonos como si fuéramos a la oficina.

Cuando tengamos una videoconferencia con los compañeros tengamos una actitud proactiva, no pasiva, estando medio tumbados en el sofá de casa con el ordenador sobre nuestras piernas y vestidos de forma desaliñada, pues da mala imagen y poca seriedad. Hagamos *breaks*...

Antes de cada reunión llevémonos bien aprendida la lección, el famoso *prereading*, habiendo leído bien los documentos de forma que la videoconferencia sea mas efectiva, y no superior a 30 minutos. Saquemos conclusiones.

Todo esto, hacerlo por teletrabajo es relativamente fácil, pero lo que no es tan fácil por este sistema, es vender y si una empresa no vende, no perdura. Dejarme dar algunas ideas para intentar vender desde nuestras casas por teletrabajo:

-Telefona a tus clientes, interésate por ellos y por sus familias, pregúntales cómo lo están haciendo sus empresas en esta crisis, dales ánimos, e intenta establecer una cita para cuando toda esta pesadilla termine. Te agradecerán la llamada.

-Telefona a tu equipo, escúchales, interésate por sus familiares, ponles tareas, impulsa nuevas iniciativas, nuevos procesos, dales ideas comerciales y en una segunda llamada un par de días después pregúntales cómo las han llevado a cabo. No permitas que se acomoden o se desconecten con el paso de los días.

-Ten confianza extrema en tu equipo y que el equipo extreme su responsabilidad. La confianza y la responsabilidad son determinantes en el teletrabajo.

-Intenta obtener el máximo de información de los múltiples mensajes que recibes a diario ya sea por el móvil o por los distintos medios de comunicación y compártela con tus clientes y equipo.

-Dejemos de enviar vídeos fútiles, superficiales y digamos agradecidos, o de bulos no contrastados. Está bien que no perdamos el sentido del humor, algo muy propio de los españoles, pero este no es el momento mas adecuado. Aportan poco y piensa que algunos de los que los reciben pueden estar en una situación personal o de salud muy crítica. Empieza por respetarlos.

-Ofrece tu apoyo. Un apoyo directo ayudando a solucionar los problemas de los demás y un apoyo indirecto con la solidaridad que se nos está pidiendo. No salir de casa si no es estrictamente necesario. El tiempo juega en nuestra contra en este sentido, cada día que pasa creemos que el virus ya no nos coge y tenemos intención de salir por cualquier causa.

-Termina los trabajos que te encomendaron tus clientes antes de imponerse el estado de alarma, con la máxima profesionalidad y rapidez y ve informándoles de su evolución. Que vean que te preocupas por ellos. Esto fideliza y con toda seguridad te lo agradecerán.

-Comparte la situación que estas viviendo con tus competidores e intercambia con ellos tus ideas.

-Son tiempos para el #DigitalSelling, es decir el hacer buen uso de las herramientas y redes sociales para vender más (LinkedIn, Twitter, Facebook, Instagram...) para conocer mejor a tus clientes y buscar nuevos potenciales.

-Y utilicemos esta emergencia para dar una respuesta estructural al cambio que nos piden las nuevas generaciones, nuestros futuros clientes: garantizar la supervivencia del planeta entregándoselo mejor de lo que lo hemos recibido nosotros.

El primer paso que hay que dar para vender es sembrar y desde el teletrabajo debemos aprovechar al máximo el periodo de siembra y sobretodo apuntar alto, *aiming high*. Qué fácil es mirar hacia abajo cuando todo baja. Hemos que huir de lo fácil, porque lejos de ayudarte a crecer, te limita.

Vamos a salir de esta todos reforzados. Esto no podrá con nosotros y resurgiremos cambiados pero mejores.

Luis Conde es presidente de Seeliger y Conde.