

El secreto más grande para convertirse en un gran Gerente de Ventas.

¿Tiene usted un hijo de 3 años? Lo celebro, porque puede usted estar hablando con el mejor gerente de ventas que existe.

Recibo muchas preguntas acerca de cómo dirigir personal, pero específicamente, del tipo de personal que más recibo preguntas es acerca de cómo dirigir a los vendedores.

Cuando estaba en medio de darle respuestas a estas inquietudes, formuladas por muchos suscriptores de la revista electrónica de Neuromanagement, se acercó mi hijo de 3 años y me dijo, en su lenguaje todavía algo confuso:

“Papá, ¿le pones pilas a este coche?”

No me gusta que me interrumpan en mi trabajo, por lo que no estaba especialmente complacido con su pregunta. Aún así, dejé lo que estaba escribiendo y, después de revisar rápidamente el incordiante coche en cuestión, le respondí, casi regresando a mi tarea y dando por concluida la consulta:

“No mi amor, no hay pilas para ese coche”

Levantando la mano con el coche en ella y amenazando aventármelo a la cara, el pequeño bebé, contestó a voz en grito:

“SÍ HAY”. Ahora, su tono de voz había pasado de dulzura a reclamo exagerado.

Le dije de nuevo, esta vez con voz más firme: “No Andrés, no hay pilas para ese coche. Ya te dije. Déjame trabajar.”

Sin inmutarse por mi cambio en la tonalidad de mi voz, respondió: “SI HAY, YA TE DIJE”. Pero en esta segunda réplica, la amenaza se convirtió en realidad y el coche fue lanzado abruptamente a mi rostro.

No importa cuantas veces le dije que no había ese tipo de pilas, el mismo número de veces me respondió lo mismo: “SI HAY”. La realidad es que, no estaba mintiendo en lo absoluto y efectivamente, no había ese tipo de pilas en la casa, pero a Andrés la realidad le importa un comino.

Cansado y rendido ante la evidencia de que no me iba a dejar en paz hasta que le pusiera pilas al maldito coche, apagué la computadora, salí a la tienda de la esquina y le compré las malditas pilas. Luego, reflexionando, pensé: “¿Qué pasaría si los gerentes respondieran así a sus vendedores?”

Que las familias de los vendedores vivieran mejor y gozarían de más comodidades. Pruébelo, pero sin lanzar objetos, por favor.