

## **¿Preocupado por no vender? Si lo está, ¡continuará sin vender!**

¿Dice que necesita más ventas? Entonces, bienvenido al club. Todo el mundo necesita más ventas.

“No, no, pero tu no entiendes. Yo realmente, NECESITO MÁS VENTAS--- DESESPERADAMENTE. Mi espalda está contra la pared. O consigo más ventas o voy a perder mi negocio (me despedirán). Estoy tan preocupado...

de noche no duermo,  
bebo demasiado,  
me enojo fácilmente,  
culpo a otros,  
discuto mucho,  
no me puedo concentrar en el trabajo,  
presiono demasiado a los clientes para que me compren y terminan odiándome,  
Nada más me sale bien,  
todo lo anterior.”

Añada a esto el hecho de que estás en un sector de la industria que está sufriendo una caída de ventas. Puede que el hecho de que haya amenazas constantes y anuncios de despidos masivos en su sector le haya colocado en modo automático de “preocuparse”. Los tiempos actuales son más competidos que nunca, y ya la venta no resulta tan fácil como hace seis meses.

Añada a esto que las noticias, relacionadas con cualquier otro campo de la actualidad, que escucha o ve en televisión, no reflejan en lo más mínimo aspectos positivos. No digo que no vea o escuche noticias, pero cuanto más lo hace, más se coloca en modo “preocuparse” en lugar de en modo “resolver problemas”.

El virus de la preocupación está en el aire y sólo espero que no le haya penetrado el cerebro.

Si le ha penetrado el cerebro, entonces le tengo unas noticias buenas y otras malas. Las malas son...

La preocupación causa estrés.

La preocupación provoca respuestas negativas.

La preocupación causa úlceras.

La preocupación causa insomnio.

La preocupación causa dolores de cabeza.

La preocupación prolongada, provoca más estrés.

El estrés causa enfermedades, incertidumbre, dudas acerca de las facultades de uno mismo.

Estas dudas acerca de uno mismo, provocan autodestrucción y fallo. **LO MÁS IMPORTANTE:** La preocupación también bloquea el pensamiento creativo, que tan desesperadamente necesita en momentos de crisis para salir del agujero. ¿Quién quiere eso? Bueno, nadie lo quiere pero mucha gente lo padece. Después de todo, como dice Wayne Dyer, “Deja de perseguir aquello que menos quieres”.

Si la preocupación ya le alcanzó, se convierte en su actitud dominante: Actitud Negativa. No puede vender si la preocupación le distrae. No merece vender si no ha sido capaz de entender los ciclos de la vida (de eso hablaremos en otro

momento). Y, No debe mostrar preocupación a sus clientes o prospectos. La preocupación, como todas las actitudes o estados emocionales, se contagia. La gente le perderá confianza y ni de chiste querrá estar a su lado. ¡Qué tal!

De acuerdo, aquí vienen las buenas noticias... Liberarse de la preocupación no es tan difícil como cree. Con siete palabras, se pueden cambiar totalmente direcciones y resultados: aquí le va un curso rápido...

1. Sudar. Haga deporte y relájese después de hacerlo.
2. Relajarse. Simplemente salga de su rutina y descanse.
3. Identificar. Escriba la fuente de su estrés y observe como al escribirla comienza a relajarse.
4. Planear. Convierta el problema en un objetivo. Haga un plan para eliminar la causa de su estrés.
5. Leer. La información positiva controla y reduce el estrés.
6. Actuar. Sus acciones determinan sus estados, entre ellos el de preocupación. Controle su fisiología y controlará su mente (aprenda PNL).
7. Sonreír. Establece el tono interior de su vida.

Ahora, tenga en cuenta que la preocupación es un hábito, y como tal, no desaparece y se esfuma de su vida así como así. Debe de emprender una acción específica para eliminarla y evitar que regrese. No se PREOCUPE, es más fácil de lo que parece. Aquí le van 15.5 acciones para manejar el estrés y conquistar las preocupaciones...

**1. Aprenda a mantenerse frío.** No permita que nadie lo vea sudar. Puede estar ansioso en su interior, pero en su exterior, debe de permanecer como Juan Nerviosdeacero. Si se mantiene actuando con cierta frialdad por el suficiente tiempo, llegará el momento en que no será más un acto sino una actitud. De hecho, lo que está haciendo no es actuar, sino entrenarse. Está entrenando a su mente a no preocuparse y mostrar duda. La fe en la vida y en uno mismo mueve montañas.

**2. Hable consigo mismo a menudo para un óptimo desempeño.** Fíjese en los atletas de cualquier deporte. Siempre están hablándose consigo mismos, dándose valor y auto motivándose. Si se dice a si mismo que puede hacerlo, entonces podrá. Si se dice que no puede, entonces nunca podrá. Si hay algo que usted controla es su diálogo interior. Dígase cosas positivas y buenas el 100% del tiempo y, de este modo, los resultados serán positivos. Estas son las más importantes conversaciones que puede llegar a tener en su vida.

**3. Mantenga un pensamiento positivo como el pensamiento dominante.** A pesar de que se diga a si mismo cosas positivas, su mente puede solo escuchar o enfocarse en sus pensamientos dominantes y si estos son negativos, malos resultados. ¿A qué me refiero? Muy sencillo. Piense en lo que hay que hacer, no en lo que no hay que hacer. Por ejemplo, no piense en no decirle al cliente el precio demasiado pronto; en su lugar, piense en decirle al cliente todos los beneficios de su producto o servicio antes de decir el precio. La razón por la que esto es tan importante, es que el pensar en lo que no debemos hacer causa estrés y preocupación, que es exactamente lo que queremos evitar. Enfocarnos en lo queremos decir o hacer, genera una acción positiva y orientada a resultados.

**4. Considere todas las opciones y enliste las soluciones posibles.** Cuando

tiene todas las opciones delante de si mismo, es más fácil tomar una decisión con claridad.

**5. Diga “NO” a conseguir más.** La presión por conseguir más provoca estrés, si en lugar de estimularnos a crecer, se convierte en una obsesión por mostrarles a los demás lo que valemos. Pertenece al club del 99 (si quiere recibir esta historia metafórica y muy interesante, mándeme un correo a [quierosaber@neuromanagement.net](mailto:quierosaber@neuromanagement.net)) A veces, tiene que decir no para conseguir más SIES.

**6. Limite sus expectativas.** Tome un bocado cada vez. Obtenga una Victoria, paso a paso. Haga sus ventas de una en una, sin pretender venderle de golpe a todo el país. En una película de James Belushi en la que hace el papel de un padre de una niña y ambos son algo así como vagabundos, ganándose la vida de pequeñas travesuras y engaños, Belushi le dice a su hija “Recuerda hija que de la vida TOMAMOS LO QUE OBTENEMOS”. Es decir, que no importa lo que deseen y persigan, a veces la vida, te da algo menos que eso y en palabras de Belushi, debes de tomarlo con agradecimiento y seguir adelante.

**7. Encuentre un amigo que le escuche sin prejuicios.** Alguien en quien confíe. Consiga un MENTOR – alguien que ya ha conseguido lo que usted desea conseguir.

**8. Establezca en su agenda un tiempo para todo, inclusive la diversión.** Yo era de los que tuve que agendar tiempo libre para tenerlo. Pero esta idea va más allá de esto. Se trata de hacerse preguntas tales como “¿Cómo puedo incrementar mis ventas en un 50% sin bajar los precios?”, y después, dedicarse a hacer cualquier otra cosa para distraer su mente del problema. En general, como por arte de magia, la solución aparece ante nuestros ojos en algún momento del futuro. Esta técnica, le da a usted la libertad mental para recibir ideas nuevas y frescas. Aprenda que el esfuerzo no tiene que ser parte de nuestra naturaleza humana, de manera forzosa.

**9. Ejercítese cada mañana.** El ejercicio hace que su adrenalina fluya y prepara su mente para un gran día.

**10. Usted es lo que usted come.** Deje de comer cosas que le afectan negativamente. Disminuya la grasa, el azúcar y la cafeína de su dieta. Aumentan el estrés.

**11. Procure escribir todo lo que vive y lo que siente.** Jim Rohn dice “Si vale la pena vivirlo, vale la pena grabarlo”. Si lo escribe, basará sus decisiones en hechos, no en recuerdos.

**12. Sea organizado.** Cuando todo está en su lugar, es más fácil tener paz mental. Será 100% más productivo si se organiza. Si puede encontrar las cosas que necesita con facilidad, eliminará una de las causas más comunes de estrés y enojo: no encontrar las cosas que necesitamos cuando las necesitamos.

**13. Duerma profundamente.** Si escribe todo y se mantiene organizado, entonces dormir plácidamente es posible – de otro modo permanecerá dando vueltas toda la noche. Trate de pensar en las cosas traviesas y simpáticas que hizo de niño ó, si no hizo ninguna, piense en las siguientes vacaciones. Verá, el secreto es pensar en lo que quiere, no dejar de pensar en lo que no quiere. ¿Se ha dado cuenta de que cuanto más trata de quitarse algo de la cabeza, más lo refuerza? La PNL, le proporcionará extraordinarias herramientas para limpiar su mente de cosas inútiles.

**14. Medite 10 minutos cada día.** Una técnica de un amigo mío es leer un corto pasaje de la Biblia, reflexionar en su mensaje y después concentrarse en visualizar su éxito en los objetivos que se propone. He leído cosas muy buenas acerca de la meditación y su práctica me ha dejado enormes satisfacciones

**15. Aprenda algo Nuevo todos los días.** Una cinta de audio o un libro, 30 minutos al día, le convertirá en un experto en ventas en cinco años. Aproveche el tráfico. Según las estadísticas de tiempo utilizado en el tráfico, se pueden estudiar varias carreras profesionales en una vida laboral. Recuerde que otras personas ya tienen el conocimiento, usted solo tiene que exponerse a él. Si se establece objetivos, entonces aprender algo todos los días tiene un campo en donde aplicarse de manera inmediata. De hecho, son los objetivos los que le dan sentido al aprendizaje.

**15.5 No se trata de dinero o de falta de él.** El dinero no es un problema. Puede que así lo crea, pero déjeme decirle que está equivocado. El dinero o, más bien, la percepción de falta del mismo, es el SINTOMA, no el problema. El problema está en su mente. Trabaje en usted mismo y el resto se trabajará solo. Use bien su tiempo. Si lo piensa bien, tal vez esa sea la única diferencia que existe entre los prósperos y los escasos: el adecuado uso del tiempo. Todos tenemos 24 horas al día, el asunto es cómo las usamos. Si se preocupa por que no tiene suficiente dinero y cuentas que pagar, recuerde la ley de Parkinson y no la siga. (¿Que cuál es la Ley de Parkinson? Mande un correo a [quierosaber@neuromanagement.net](mailto:quierosaber@neuromanagement.net) ).

Parece simple. Bien, es simple – pero el que sea simple no lo hace fácil. Recuerde que lo que es fácil de hacer, es fácil de no hacer. Es la preocupación lo que causa estrés, no a la inversa. Elimine la preocupación y el estrés se desvanecerá. Cuando padece estrés, este se extiende inclusive a las áreas de su vida que parecen estar bajo control. El peor síntoma es el enojarnos fácilmente con aquellos a quienes amamos.

Así que déjeme darle la mejor respuesta. Es la mejor que conozco y la hemos tenido con nosotros por cerca de sesenta años. Se trata de un libro de Dale Carnegie llamado “Cómo detener las preocupaciones y disfrutar de la vida”. Bueno, de hecho, este libro tampoco es la respuesta. Primero tiene que comprarlo, leerlo entero y actuar con sus principios en su vida personal y laboral. ESA es la respuesta.