

8 consejos para administrar su tiempo...

... como lo hacen los
mejores comerciales.

8 consejos para administrar su tiempo... como lo hacen los mejores comerciales.

1 Algunos clientes son más iguales que otros

¿Su secretaria conoce perfectamente los nombres de sus clientes más importantes y/o de aquellos que representan para usted el mayor potencial de desarrollo?

Y usted, ¿distribuye correctamente sus visitas en función de la importancia de sus clientes? ¿Cómo se organiza usted para tratar de manera "económica" y eficaz a los clientes que representan un potencial menor? ¿Desde cuándo no visita a sus clientes más importantes? ¿De cuántos interlocutores diferentes dispone en este tipo de cuentas?

Practique observando su cartera de clientes desde una perspectiva más general...

2 Cuando como, como. Cuando duermo, duermo...

Esto era lo que decía un Gran Dalai Lama que presentaba el secreto de la felicidad. El secreto de la eficacia comercial también reside en el respecto de las "secuencias de trabajo homogéneas". Cuidado con las herramientas de moda cuyo fin es mostrar lo solicitados que estamos: e-mails, móviles, Blackberry...

En cada interrupción, la eficacia de la tarea disminuye y la duración total de realización se prolonga.

3 A la naturaleza le horroriza el vacío

Así que si usted dedica un mes a la realización de una tarea, ésta precisará un mes... La verdadera pregunta es: ¿cuánto tiempo requiere realmente esta tarea?

El largo plazo es una sucesión de cortos plazos...

4 Las "To Do list" son buenas, pero las "Not To Do list" son mejores

¿Qué cosas hace usted que ya no debería hacer?

Hágase regularmente esta pregunta y, como por arte de magia, verá que se concentra en lo más prioritario de su trabajo: ¡ hacer negocios!

5 Camionero o comercial: ¿qué prefiere?

Algunos comerciales aun presumen del número de kilómetros recorridos cada año... Mientras que otros sólo se desplazan después de haber valorado escrupulosamente **la relación Potencial/Esfuerzo necesario de su visita.**

6 Termine la jornada con el plan de acción del día siguiente

5 minutos de planificación le permitirán empezar el día siguiente de forma rápida y eficaz.

Además, pasará una noche agradable porque su cerebro podrá relajarse tranquilamente sin tener que preocuparse por el día siguiente.

7 El campeonato se gana durante las primeras jornadas...

A veces se piensa que la Liga de fútbol española se gana durante las últimas jornadas... Como si los puntos ganados al final contasen más que los del comienzo... ¡No espere llegar al final para rematar la faena! Cuantos más contratos cierre al comienzo, menos agobiado se sentirá al final del trimestre o del ejercicio...

¡ Y su serenidad del momento le permitirá firmar más contratos!

8 ¡Invierta tiempo en progresar!

Si piensa que no dispone de tiempo suficiente para formarse, planificar, pensar en nuevas ofertas, entonces recapacite sobre la siguiente observación, es el reflejo de la experiencia de miles de comerciales:

Los mejores comerciales son aquellos que hacen lo que los demás nunca tienen tiempo de hacer...

■ ■ ■ 1 campo de acción único
La función comercial

■ ■ ■ 2 objetivos
Hacer que los hombres progresen
y
Producir resultados visibles
para nuestros clientes.

■ ■ ■ 3 modos de intervención

Cursos para empresas y seguimiento/acompañamiento opera- cional

porque, cuando se trata de acompañar a un colectivo, la adaptación del dispositivo es la que marca la diferencia.

Grandes despliegues

porque difundir rápida y eficazmente un nuevo método, una nueva herramienta, un nuevo producto en una gran red implica unos medios pedagógicos y logísticos adaptados.

Cursos interempresas

porque la acción formativa interempresas constituye un extraordinario incentivo de desarrollo personal en momentos claves de su carrera.

Si asumimos 7 compromisos de cara a usted, es para garantizarle que realmente éste será el caso.