
Acerca de la agresividad

Se hacen moler por permanecer de primeros en la fila.
Esta es una clase especial de caballos reproductores...
¡Y de vendedores!

AM-H

La segunda habilidad básica para que una persona se convierta en un vendedor es un tipo particular de agresividad que la impulsa a querer lograr su cometido, no sólo por la retribución económica, que es muy importante para ella, sino por la necesidad íntima e inexplicable de dar en el blanco.

Es de la naturaleza de las ventas –y de la seducción- que se fracase más veces de las que se acierta

Quien posee esta condición siente la urgencia visceral de lograr su propósito. Le parece que el cliente está allí solamente para ayudarle a satisfacer esa necesidad personal. Igual que los seductores.

La agresividad es la condición personal que le permite al vendedor superar los temores que infunden los clientes, particularmente el temor al fracaso, que es la esencia del temor a no ser reconocido. (Ver las palancas del comportamiento).

En efecto, para esta clase de personas cada venta es un estímulo que alimenta su amor propio. Su autoestima crece a medida que se aproxima al cumplimiento de sus metas. Hacer una venta lo asocia con placer. Perderla lo vincula con un profundo dolor.

Quien posee suficiente agresividad siente la urgencia visceral de alcanzar las metas

Es de la naturaleza de las ventas y de la seducción que se fracase más veces de las que se acierta. Una personalidad vendedora o seductora debe tener la suficiente agresividad para no desalentarse nunca frente al dolor del fracaso. Sabe que este dolor a corto plazo le servirá como experiencia para cosechar un gran placer más adelante.

Y esa agresividad insaciable le sirve para no satisfacerse jamás. Si esta vez cumplió su propósito, si logró la venta, obtuvo un gran placer a corto plazo, lo cual le servirá para acrecentar su autoestima y tener a largo plazo nuevos éxitos.

Los vendedores con esta habilidad no soportan quedar de segundos. Triunfar para ellos es como un oxígeno. Se asfixian si dejan de respirarlo. Por lo tanto, están pendientes de las metas que se imponen. Sólo logran el sosiego cuando las superan.