



## El arte de convencer sin manipular. La venta con el sexto sentido.

**Por Jesús Duque, Vicepresidente de Alfa Inmobiliaria**

De todos es sabido, o al menos de los que lo ponen en práctica, la importancia que tiene el pensamiento positivo, en general en todas las facetas de nuestra vida y en especial en el campo comercial.

Para ello se trabaja con técnicas como visualizar lo que queremos conseguir, prepararnos emocionalmente para conseguirlo, tenerlo presente muy a menudo para conectar con esas sensaciones de haberlo conseguido y con todo ello implantamos una emoción en nuestro inconsciente que provoca que centremos nuestras energías en ese objetivo. Y por supuesto trazamos un plan....



Todos tenemos un sistema de trabajo en el que manejamos precios, tiempos, necesidades, informes de gestión, análisis de demanda y de oferta, precios de oferta, precios de mercado, selección de clientes, capacidad económica de compra y otras muchas variables.

¿Nos hemos parado a pensar cuáles son nuestras herramientas de trabajo? aplicación informática, publicidad, conocimiento del mercado, formación, .... ¿y nuestro estado emocional? ¿influye nuestro estado emocional?

Si llevas años en esta profesión te habrás dado cuenta de que hay un denominador común en casi todas las operaciones que has realizado, te caen bien esos clientes y por consiguiente tu a ellos, y eso no es casual, cuando conectas con el cliente él conecta contigo y eso hace que la probabilidad de cerrar una operación aumente considerablemente.

En la venta hay dos fases diferenciadas en cuanto a la toma de decisiones:

- 1) Decidir comprar una casa. Es una decisión racional.
- 2) Decidir qué casa se compra. Es una decisión intuitiva y se toma en menos de 90 segundos.

¿Cuál es nuestra intención cuando estamos con un cliente? ¿Ayudarlo? ¿Ganar dinero? Nuestro objetivo, nuestra intención debe ser ayudarlo y el resultado será que ganaremos dinero, para ser un comercial excelente hay que tener diferenciado el objetivo del resultado, porque la intención se proyecta.

¿Por qué no podemos controlar nuestra intencionalidad?

¿Por qué somos tan transparentes aunque no lo creamos?

¿Por qué cuando estamos exponiendo algo de lo que no estamos convencidos se nos nota?

¿Por qué se pierde la confianza por un pequeño detalle?

¿Cómo funciona esto de la intención?

¿Qué sentidos entran en juego, el olfato, el gusto, el oído, la vista, el tacto...?

Todo apunta según los últimos estudios científicos que tenemos otras formas de tomar decisiones y al ser las decisiones las que definen las relaciones comerciales tenemos que replantearnos muchas cosas para poder trabajar sobre ellas, estamos hablando del CORAZÓN, no es sólo un músculo, es un órgano inteligente que recoge información y toma decisiones, tenemos neuronas espejo que reciben información y neuronas que transmiten información, y esa información es la INTENCIÓN.

Entonces, ¿cómo podemos dirigir nuestras intenciones y emociones si salen del corazón?

A través del convencimiento.

Para ello tenemos que definir muy bien lo que queremos conseguir, (todo lo que nuestro cerebro es capaz de imaginar para nuestro cerebro es una realidad, “se puede conseguir lo que se quiere, pero es muy difícil no pensar en lo que no se quiere”), visualizarlo y sentirlo.

Si somos capaces de visualizar nítidamente lo que queremos conseguir a base de repetirlo para nuestro cerebro se transformará en una emoción y nos comportaremos como si ya hubiese ocurrido y proyectaremos esa intención. Estos podrían ser los 4 principios fundamentales del comercial excelente:

- 1) Ser impecable con las palabras.
- 2) No tomarse nada como algo personal.
- 3) No presuponer, no hacer juicios de valor.
- 4) Dar lo máximo de uno mismo.

Podríamos decir que uno de los secretos de la venta consiste en NO DESEAR CONTROLAR LOS RESULTADOS, o lo que es lo mismo en forma positiva, el secreto de la venta consiste en AYUDAR a nuestros clientes para que obtengan la máxima satisfacción.

Y a partir de ahora, pon en práctica todos tus conocimientos, tu experiencia, tus sistemas de trabajo y sé CONSCIENTE de tu INTENCIÓN.