Con el patrocinio de:

PORTA

Te siento cerca

Con el aval académico de:

FEN — ESPOL

CAPACÍTATE

PROGRAMA DE NEGOCIACIÓN EFECTIVA

EL UNIVERSO

MÓDULO I

Factores CLAVE del éxito comercial

1. VISIÓN Y CREATIVIDAD **2.** ACTITUD Y LIDERAZGO **3.** COMPROMISO Y ENTREGA **4.** DESARROLLE SU PLAN DE PERFECCIONAMIENTO DE HABILIDADES COMERCIALES

Introducción

El programa de formación CAPACÍTATE 2010, iniciativa de diario EL UNIVERSO y la Facultad de Economía y Negocios de ESPOL, aliado estratégico en el desarrollo de los contenidos académicos del programa, este año da inicio a un nuevo tema de capacitación para sus lectores, denominado "Capacítate, Programa de Negociación Efectiva".

La serie, que estará constituida por 6 módulos divididos en 24 clases (4 clases por módulo), pretende convertirse en una guía didáctica y práctica que contribuirá con herramientas sencillas y efectivas para: iniciar, crear, desarrollar y expandir de manera profesional oportunidades de negocio con sus potenciales, actuales o futuros clientes.

La importancia que el área comercial tiene en las empresas es vital y, sin embargo, muchas veces no se le da la atención que merece. La realidad demuestra que la gestión comercial o ventas es el motor de toda empresa. Si no hay ventas no tendría sentido el resto de áreas de una empresa como por ejemplo, un departamento de producción que depende de las órdenes de compra de los clientes, o un departamento de finanzas que depende de la gestión de los recursos de las transacciones comerciales.

Con estos antecedentes usted, actual o futura empresaria o empresario, va a contar de ahora en adelante con instrumentos efectivos para hacer que las ventas de su negocio crezcan y para gestionar la actividad comercial de su empresa de una manera práctica y profesional.

Objetivo general del programa

Nuestra meta es desarrollar en nuestros lectores las competencias necesarias para aplicar herramientas prácticas que faciliten el éxito de su gestión comercial o de ventas.

Visión y creatividad

Objetivos específicos:

- Concienciar la trascendencia de la identificación de oportunidades comerciales antes de que otras personas lo hagan.
- Aprovechar su creatividad para desarrollar esa oportunidad a través de la formulación de ideas innovadoras.
- Valorar la importancia de una actitud férrea orientada al logro de sus objetivos para poder llevar a la práctica esta idea.
- Liderar efectivamente su organización y comprometerse con ella hasta alcanzar el éxito, para después seguir con el próximo reto.

Visión

La visión es la idealización del futuro, es decir, la capacidad que se tiene para definir claramente lo que se quiere construir en el tiempo, ya que solamente sabiendo hacia dónde vamos, podremos elegir el camino correcto para llegar a conseguir esa meta.

En el mundo existen dos tipos de personas, las que van por la vida viendo las cosas suceder, y las que hacen que las cosas sucedan. El individuo o empresario con visión definitivamente está en el segundo grupo, ya que mientras los unos están reaccionando frente al presente, él ya está pensando en el futuro. Esta realidad le da una enorme ventaja para poder identificar oportunidades y aprovecharlas.

Un ejemplo de individuos visionarios, capaces de lograr grandes sueños e ideales es el de Henry Ford (1863 – 1947), fundador de Ford Motor Company.

La visión de Henry Ford lo llevó a determinar que podía vender millones de automóviles a $ 500. Al perseguir este objetivo creó una de las revoluciones industriales más importantes en la historia de la humanidad: **La invención de la línea de ensamble en serie,** con la cual pudo reducir sus costos hasta hacer posible el vender automóviles al precio soñado. Lo más interesante es saber cómo lo hizo: primero fijó el precio más bajo posible, luego se lo comunicó a todos sus empleados y ellos junto con él se esforzaron para conseguir un mayor grado de eficiencia. El resultado de esto fue hacer más descubrimientos en producción y ventas que ningún otro industrial de su tiempo.

Conozcamos lo que Henry Ford les dijo a sus ingenieros al encargar el motor en "V":

"Entiendo que este diseño es imposible de construir, pero necesito que ustedes me lo construyan de todas maneras, sin importar cuánto tiempo necesiten para lograrlo".

Como vemos, para ser exitoso el visionario debe crear una causa y no simplemente un negocio. La línea de ensamble y el motor en "V", no fueron el resultado de su visión, sino los medios para lograrlo, ya que lo que él quería realmente era llegar a más consumidores al mejor precio posible y así ganar más que sus competidores.

Visión personal y empresarial

El establecimiento de la visión permite reflexionar sobre los rasgos personales y el tipo de negocio que se quiere iniciar, ya que estos dos factores deben de estar en armonía, porque sus valores personales, convicciones y ética guiarán todas las decisiones que tomará cuando maneje la empresa.

Para establecer su visión personal, deberá analizar los detalles de su personalidad, esto le permitirá estar consciente de sus fortalezas y debilidades y así responder a las siguientes preguntas: ¿Quién soy?, y ¿hacia dónde quiero ir?

La visión empresarial analiza la idea de negocio, la proyecta en el futuro y contesta a los siguientes cuestionamientos: ¿A qué se dedicará mi empresa? y ¿hacia dónde quiero que vaya?

Esta visión debe estar pensada en producir entusiastas seguidores, a quienes vamos a llamar clientes, y para atraerlos tenemos que visualizar a la empresa como un organismo destinado a la creación y a la satisfacción del consumidor.

"No sobrevivirán las especies más fuertes o más inteligentes, lo harán aquellas que se adapten más al cambio".

Charles Darwin

Herramientas para establecer su visión

1. Conocimiento de uno mismo.
2. Conocimiento e importancia de sus valores.
3. Prioridad de sus valores.
4. Claridad en sus ideas.
5. Cómo desea visualizarse en el futuro.

La aplicación de estas cinco herramientas va a lograr que ustedes tengan seguridad de lo que persiguen, motivación interna para alcanzar lo que anhelan e inspiración para atraer a otros a que crean y compartan su proyecto. Ingresa a www.eluniverso.com/capacitate para ver el Anexo A y realizar el ejercicio correspondiente.

Creatividad

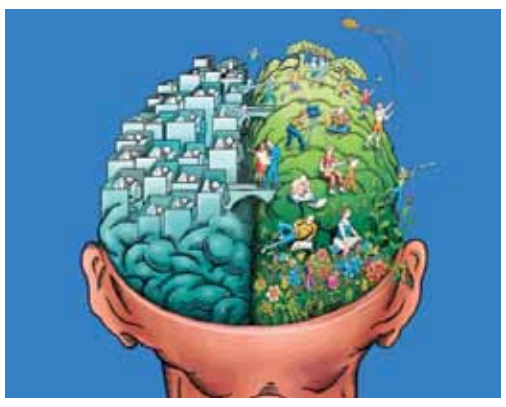
La creatividad es el proceso por el cual se emplea la imaginación para buscar soluciones originales a un problema, mediante una organización más agradable del mundo que nos rodea. En palabras más sencillas, la creatividad tendría lugar cuando una persona (pintor, matemático, cocinero, estudiante, etc.) utilizando los conocimientos de un determinado campo (pintura, matemáticas, gastronomía, psicología, etc.), que ha ido aprendiendo a través del contacto con personas de un determinado ámbito (profesores, compañeros, tutores, etc.), aporta ideas que son consideradas originales y adecuadas en el citado ámbito. De esta forma una idea creativa lo será no solamente por sus peculiaridades, sino en función del momento y el contexto en el que tenga lugar.

Los empresarios de éxito utilizan la creatividad para determinar las acciones que van a realizar, de esta forma consiguen que su visión se haga realidad de una manera práctica y que les permita destacarse en el mundo de los negocios. Esta creatividad es la que mantiene en constante desarrollo el negocio, al mismo tiempo que le va a servir al emprendedor para hacer innovaciones en sus productos, crear nuevos o mejorar los existentes y resolver problemas cotidianos en su empresa.

Todos los seres humanos somos potencialmente creativos, nuestro cerebro está preparado para crear pero depende de nosotros el ejercitarlo y utilizarlo para este fin.

Veamos por qué:

Los hemisferios del cerebro tienen distintas funciones: el izquierdo se encarga del pensamiento "duro" o sea de todos los aspectos lógicos, racionales y numéricos; mientras que el hemisferio derecho se dedica al pensamiento "suave" que contempla los sueños, emociones, el humor y la imaginación. Por esta razón es que hago énfasis en decir que todos podemos ser creativos.



Tomemos como ejemplo a la música. Hay personas que nacen con ese don y con muy poco esfuerzo pueden tocar guitarra de una manera excelente. También existen aquellas a las que les gusta mucho la idea de entonar y producir música, pero se les hace difícil. Ahora bien, imaginemos que una persona con mucha habilidad no se dedica a practicar, en cambio la otra, con mucho menos talento se esfuerza todos los días por mejorar y lo consigue con el paso del tiempo. Hacemos la pregunta: ¿Con cuál de los dos podría formar una banda musical? Con el primero, a pesar de su talento no le iría bien ya que no tendría la técnica para componer y tocar en vivo, en cambio con la otra persona sí podría hacerlo. Aunque tal vez nunca se convierta en un virtuoso se ha transformado ya en un muy buen guitarrista.

Desarrollo de la creatividad

Podemos desarrollar nuestra creatividad a través del empleo de un esquema mental positivo, lo que consiste en definir constantemente una causa o problema que nos inquieta y nos motiva a conseguir una respuesta, de esta manera nos esforzaremos al máximo por obtener una solución utilizando nuestra imaginación para poder conseguir una innovación.

ESQUEMA DE LA CREATIVIDAD

A + B = C

PROBLEMA IMAGEN IDEA

Principales problemas que afectan la creatividad

Para llegar a ser más creativos debemos enfrentar ciertos problemas que todos hemos sufrido en alguna ocasión durante nuestro crecimiento y que podrían habernos condicionado a ser lo menos creativos posible. Estos son:

1. El miedo a la crítica: Los únicos que nunca se equivocan son quienes nunca hacen nada. Acepte las críticas constructivas y no dé importancia a las otras, confíe en sí mismo y siempre trate de ser el mejor.

2. La costumbre: Hacer siempre lo mismo nos lleva a un nivel de confort que sin darnos cuenta va limitando nuestra iniciativa. Por esto es muy importante fijarnos metas a mediano y largo plazo.

3. La neofobia: A mucha gente la costumbre la vuelve pasiva y, en ocasiones, esta actitud se transforma en miedo y rechazo a lo nuevo, razón por la que critican los cambios y se oponen a ellos. El cambio siempre genera resistencia y debemos tenerlo en mente para poder manejarlo cuando hagamos o propongamos una nueva forma de hacer las cosas.

4. El individualismo: Pensar que somos capaces de hacer todo mejor que los demás, y tratar de figurar siempre para llamar la atención, es un gran error. No aceptar sugerencias en vez de pedirlas y buscar cooperación, nos perjudica ya que las personas que nos rodean no estarán predispuestas a compartir sus ideas con nosotros, lo que afecta la creatividad en cualquier organización, sin importar su tamaño.

5. La televisión: ¿Isaac Newton, Arquímedes y otros grandes inventores habrían creado tanto si se hubieran pasado de cinco a ocho horas al día viendo televisión? Pienso que no, la televisión a pesar de ser uno de los mayores inventos de la humanidad puede atarnos a una rutina que nos quita tiempo para desarrollar ideas y perseguir sueños.

6. La falta de decisión: Para ser más creativo, solo basta la decisión de enfrentar los problemas antes descritos, conocer el proceso de innovación y practicar distintas técnicas que desarrollan la creatividad.

Ec. Giovanny Bastidas

- Subdecano de la Facultad de Economía y Negocios de la ESPOL
- Catedrático de emprendimiento de pregrado y postgrado de la Facultad de Economía y Negocios de la ESPOL
- Director del Área de Habilidades Gerenciales de Business Life Training
- Economista - Máster en Science Management del HEC Business School, En Francia y especializado en MIT en Emprendimiento

Escucha hoy a las 20h07 en Radio City a **Ana María Caputi**, Gerente de Celular Center, conducida por Guillermo Maldonado.

89.3 en Guayaquil y 99.7 en la Península

Ingresa a **www.eluniverso.com/capacitate** y encuentra un glosario de términos, bibliografía de consulta y una autoevaluación.
Si tienes dudas sobre esta clase, envíanos tus preguntas a **capacitate@eluniverso.com**

Paquita Calderón - Editora de textos y diseñadora de la estructura pedagógica.