

E

ENTREVISTA

Mónica Mendoza

Psicóloga experta en conducta del consumidor

El sello editorial **Alienta** publica 'Píldoras de motivación para comerciales y emprendedores', el primer manual de autoayuda para el éxito comercial

TONI FRIEROS
Barcelona



“El Barça, como Apple, es un producto que se vende solo”

La autora del bestseller **‘Lo que NO te cuentan en los libros de ventas’** regresa con una obra que prologa el profesor José María Gay de Liébana. Una mujer con una fuerza expresiva descomunal y una sonrisa contagiosa

Perdone la pregunta, pero... ¿es buena época para vender?

Empieza a haber más alegría, sí.

Y su libro ayuda a vender más...

No había ningún libro de autoayuda específico para vendedores y comerciales, para darles esa energía positiva en todos los estadios de la venta.

Dice, cuenta, escribe, que existe una relación directa entre la motivación y las ventas...

Exacto. Cuando estás motivado, transmites seguridad y confianza y eso hace que vendas más y, a su vez, a ti, también te insufla más seguridad y confianza. Es una espiral positiva.

La motivación no deja ser un estado emocional...

Captar nuevos clientes supone un desgaste físico y mental enorme. Vender es esfuerzo, pasión, reto y superación, porque es difícil...

¿Mucho?

Hay que hacer 100 llamadas para que 30 te escuchen, 10 te reciban y solo uno te compre. Y no lo digo yo, lo dicen los estudios numéricos.

¿Qué consejos da?

A mis alumnos les digo que sus modelos de negocio han de aportar valor, no solamente que sean buenos

vendedores. ¿Qué tienes tú mejor que otro competidor? Y después, ¿cuál es tu público objetivo y cómo accedes a él para venderles? Una vez respondidas esas preguntas, implanta tu estrategia.

¿Somos buenos estrategas?

En España, no; somos más tácticos.

¿No hemos perdido el contacto personal entre vendedor y cliente?

Sí y desde hace tres años es una de las ofertas de trabajo más buscadas en 'Infojobs'. Cuesta mucho encontrar buenos vendedores... a mil euros al mes. En Estados Unidos, por ejemplo, es una figura

de mucho prestigio porque son los responsables de que el dinero entre en caja.

Hay productos, Mónica, que se venden solos. ¿No?

Sí. Apple, por ejemplo, no solamente te vende el teléfono o reloj en cuestión, también te vende emociones y sensaciones.

¡Como el Barça!

Exacto. El Barça es un producto estrella, sí, ¿pero cuántas marcas se han posicionado en el mercado de tal manera que sea el cliente quien te pida, te busque, y no al revés? No hay muchas...

El mercado nacional se le ha quedado pequeño. Tiene que ir a vender a EE.UU., Asia...

El Barça es sinónimo de excelencia, es una marca consolidada dentro y fuera de terreno de juego. Pero aun y así, si no tuviera detrás un gran plan de marketing no vendería tanto como vende. El Barça también vende valores y eso lo identificas en su escudo y en su imagen corporativa.

Imagino que las nuevas tecnologías y redes sociales han revolucionado el mundo de las ventas...

Sin duda. Ahora tenemos más herramientas para comparar y se



Mónica Mendoza es licenciada en Psicología por la UAB y máster en Dirección Comercial por el IESE. Es propietaria de la consultoría Energivity Consulting y profesora en la UAB, EAE, UOC y ESADE Alumni. Asesora a la CECOT

tiene más en cuenta nuestra opinión. Los fabricantes han cambiado su canal de distribución de toda la vida y ahora los clientes, desde casa, y con un solo clic en el ordenador, podemos comparar fácilmente.

¿Quién es la estrella en la compra por internet?

Los portales de compras colectivas. Y siguen creciendo. Han democratizado el consumo, sobre todo de ciertos productos de lujo.

¿Por ejemplo?

Groupalia posibilitó masajes a seis euros, mariscadas a doce... Cuando descubres que puedes viajar a Berlín por 60 euros y no a 300 como antes, es muy difícil dar marcha atrás. A no ser que te posiciones y aportes ese valor diferencial, como el Barça, Apple, Ray-ban...

¿Se puede llegar a estudiar

a fondo la conducta del consumidor?

Sin duda. Ahora lo que hacemos es 'Neuromarketing'. Es lo último en cuanto a ventas que hay en España. Es una resonancia magnética, un pequeño casco que ponemos en el cuero cabelludo del comprador y vemos qué zonas de su cerebro se activan ante una pregunta o un producto.

¿Cómo se lo monta para poder hacer tantas cosas y estar en tantos sitios?

Cuando uno hace lo que le apasiona, el tiempo pasa muy rápido. Vengo de una familia en riesgo de exclusión social y esa energía la saco porque toda la vida nos faltó de comer. Como los deportistas: si no te sacrificas, no llegas a ningún sitio.

Eso es superación...

Captar clientes supone un gran desgaste físico y mental. Vender es esfuerzo y pasión

MÁS MADERA

PERE MAS



El padre de Neymar dice, dice, dice...

— Culebrón: Renovación de Neymar. Capítulo: 567. Escenario: Audiencia Nacional. Artista invitado: el juez José de la Mata. Protagonista: Neymar da Silva, padre y representante del futbolista. Argumento: en medio de un festival de chismorreos sobre la renovación de Ney y rumores sobre su marcha al Madrid, el juez se añade a la fiesta. Ya saben ustedes que el juez los había llamado al estrado porque hay unos señores brasileños que se sienten estafados. Declaró Neymar Jr. y

luego su padre. Al salir no dijo nada pero, ¡oh, milagro!, la canallesca se enteró de lo sucedido y tiene su miga.

ALGUIEN SE LO PASÓ a EFE (agencia del Estado) pero Jordi Borda, periodista de Catalunya Ràdio, tenía muchos datos y se los contó a Francesc Garriga en 'El club de la mitjanit' este martes. El resto de medios no tardaron en hacerse eco. Explicó que el juez preguntó "si hay una oferta millonaria para que su hijo se vaya a

otro club" cosa que produjo "risitas entre los abogados" que se apagaron al oír que el delantero "ha recibido una oferta pero que solo quiere renovar con el Barça". El padre añadió que en su momento era "partidario de fichar por el Madrid pero que su hijo siempre quiso jugar en el Barça". Garriga se quedó perplejo: "¿Por qué el juez le ha preguntado eso de la oferta?". Nada es casual. Solo le faltó indagar dónde se irá de vacaciones en verano.