

# SALUD Y BIENESTAR DE LA RED DE VENTAS

## FICHA TÉCNICA

· Autor:

**Mònica Monge**  
Especialista en Formación y  
Dinamización de Equipos

· Título:

**Salud y bienestar en la red de ventas**

· Descriptores:

**Ventas, bienestar, equipo comercial**

ActitudPro es una firma de consultoría, formación y coaching que tiene como objetivo apoyar a las empresas en los principales procesos clave de negocio: Equipos, Marketing y Excelencia Comercial. Integrada por profesionales de experiencia reconocida por diversas Escuelas de negocios, en Recursos Humanos, Comercialización y Marketing, nuestros equipos trabajan soluciones a medida para conseguir una mayor cohesión e implicación de los equipos, impulsar las ventas y desarrollar oportunidades de negocio.

El informe “Workplace Trends 2014” de So-dexo, que analiza las principales tendencias que marcarán la evolución del mundo del trabajo en los próximos 15 años, muestra de manera clara un cambio de tendencia hacia la creencia que las compañías de éxito en un futuro próximo serán las que promuevan el bienestar y la salud de los empleados, las que creen entornos centrados en los empleados y las que presten atención a las experiencias que viven los trabajadores en el desempeño de sus funciones.

Todo ello es aplicable a cualquier red de ven-tas. El día a día de los integrantes de una red de ventas (interna, externa, online, de visita personal...) exige realizar muchas tareas a la vez (*multitask*), trabajar 8 horas como mínimo, más sus desplazamientos, cuidar de la familia... Al final del día es habitual terminar estrellado en el sofá frente al televisor desconectados totalmente de nuestro cuerpo y consumiendo excitantes para poder mante-ner el trepidante ritmo comercial.

Últimamente la psicología ha aportado datos interesantes sobre la necesidad de dedicar algo de tiempo a uno mismo, realizar algún hobby, alguna actividad artística o cultural de la que gocemos, mantenernos en forma...en definitiva, cuidar de uno mismo.

Y ello es especialmente importante cuando hablamos de vendedores, que son un colectivo áltamente expuesto ante sus clientes, ante los resultados y ante sus propios jefes. ¡Qué difícil es conciliar todo ello!

## ¿Sabes cómo te afecta a ti o a tu equipo de ventas?

Muchas veces ya somos conscientes de esta realidad, aunque no encontramos la manera de romper el círculo vicioso. De lo que probablemente no somos tan conscientes es de cómo todo esto nos afecta y se instala en nuestro cuerpo.

Los factores estresantes de nuestra cotidianidad provocan cambios importantes a nivel interno (es cómo nos sentimos):

- Aceleración de la frecuencia cardíaca
- Respiraciones cortas y poco profundas
- Ritmo interno rápido
- Aumento de la presión arterial

Que se traduce en una respuesta externa, es decir en un comportamiento alterado (es cómo nos ven los demás):

- Reactividad
- Malhumor
- Impaciencia

- Disminución de la capacidad de concentración
- Dificultad de la gestión emocional

Algunas veces los cambios en nuestro estado interno y comportamiento pueden dar como resultado la enfermedad psico-somática.

Solemos pensar que estos cambios físicos de respuesta al estrés suceden después de grandes acontecimientos vitales, sin embargo, se ha demostrado que "los acontecimientos vitales menores que un equipo de ventas se encuentra en su día a día (trabajo, relaciones sociales, familia...) aunque son de menor intensidad tienen más duración en el tiempo"<sup>1</sup>

## ¿Cómo se manifiestan estos fenómenos en un equipo comercial?

Esta en situación de estrés continuo, sin volver al estado de equilibrio, conlleva a que aparezcan algunas enfermedades.

Buena muestra de ello serían los estresores relacionados con el trabajo, que según los estudios realizados por Cano Vindel en España, hacen que las enfermedades se manifiesten de la siguiente manera:

- 13% de los trabajadores sufren de dolor de cabeza
- 17% de los trabajadores tienen dolores musculares
- 20% tiene fatiga
- 28% sufre de insomnio
- 30% se queja de dolor de espalda
- otras

<sup>1</sup> CANO VINDEL, A. "La Naturaleza del estrés" *Sociedad Española para el estudio de la Ansiedad y el Estrés (SEAS)*. (Artículo en línea) <<hptt\ansiedadystres.org>>

Además estos estresores laborales suponen en el vendedor, un factor de vulnerabilidad para sufrir otros trastornos, de los cuáles el más habitual en los vendedores es el cuadro de ansiedad. De igual manera las prisas, la sensación de estar siempre pendientes del objetivo, la tensión, la falta de tiempo... modifican los hábitos relacionados con la salud, incrementando las conductas calificadas de perjudiciales tales como fumar, beber, comer en exceso o dietas monótonas; y se reducen las saludables como hacer ejercicio físico, dormir lo suficiente, seguir una alimentación variada y equilibrada...

## ¿Qué pinta ActitudPro en todo esto?

Todo ello se pone especialmente de manifiesto en el área de ventas.

En ActitudPro por nuestra experiencia en redes de venta, somos conscientes de todo ello y por eso ayudamos a su Compañía a adoptar un modelo de red de ventas saludable.

Adoptando este modelo se cubre la necesidad de los trabajadores de conciliar el deseo de mejorar su salud y calidad de vida, con los horarios y obligaciones diarias. Como consecuencia la Empresa reduce problemas relacionados con el absentismo laboral, baja productividad, repetidas bajas médicas, baja motivación, alta rotación... a su vez la Empresa saludable mejora la imagen corporativa, el rendimiento y la productividad de sus trabajadores, aumentando su fidelidad hacia la Empresa.

*“En ActitudPro ayudamos a su compañía a adoptar un modelo de red de ventas saludable.”*

Aportando, por tanto, claros beneficios para el trabajador y para la misma.

Son muchas las distintas formas de acercar el bienestar a los vendedores. En ActitudPro apostamos por la mejora de la salud psico-física a través de la conexión cuerpo-mente, ofreciendo diferentes programas de salud basados en técnicas corporales y estrategias alimentarias orientados a cubrir las diversas necesidades de cada Empresa para conseguir este fin.

## ¿Mejorar la salud psico-física del equipo de ventas a través de mejorar la conexión cuerpo-mente?

Los equipos de venta están siempre formados por individuos dinámicos y mentalmente activos la mayor parte del día y al mismo tiempo poco activos físicamente.

Nos pasamos 1/3 del día de pie, 1/3 sentados y 1/3 tumbados.

El vendedor está la mayor parte del día estático y en malas posiciones. El cuerpo nos avisa (con dolor, malestar, inflamación, enfermedad...) de las cosas que no están funcionando.

Cuando su vida no está en equilibrio adoptamos hábitos alimentarios poco saludables (comer y/o beber en exceso, picar entre horas, consumo de excitantes...) El vendedor debe habituarse a encontrar un espacio de tiempo para escuchar esa información y hacerla consciente para que todas las partes (cuerpo-emoción-mente) estén en equilibrio.

Además, el entorno comercial actual necesita vendedores creativos y de soluciones abiertas. Relajar, abrir y flexibilizar el cuerpo también abre y flexibiliza la mente. El vendedor estar más atento, más consciente, te lleva a un estado más creativo y mucho más centrado en el cliente.

Lo que pretende ActitudPro es romper el círculo vicioso (estrés) y hacer volver al equipo al estado de equilibrio para conseguir unos integrantes del área de ventas con más vitalidad, más energía, más entusiasmo y al fin de cuentas, más contentos y centrados en las necesidades del cliente.

Si estás interesado en conseguir que tu red de ventas y tu empresa disponga de equipos saludables, ActitudPro dispone de un conjunto de soluciones como las siguientes:

*“El entorno comercial actual necesita vendedores creativos y soluciones abiertas”*

## Actuaciones formativas

- Programas de conexión cuerpo-mente pensados para vendedores.
- Seminarios de entrenamiento para reconocimiento de las propias emociones y las de los clientes, y la consecuente toma de decisiones.
- Mindfulness para los vendedores.
- Actuaciones para mejorar el autoconocimiento de los vendedores.

## Assessment para vendedores

-Diagnóstico de situaciones estresoras en la red de ventas y cómo resolverlas.

-Análisis de puntos fuertes y débiles de los vendedores.

## Programas de coaching a los responsables del área de ventas

- Diagnóstico sobre estilos de liderazgo.

- Assessment sobre capacidades de dirección de equipos de venta.

- Organización del propio tiempo del directivo comercial.

ActitudPro dispone de un equipo especialista y un conjunto de metodologías y herramientas que ayudarán a conseguir una red de ventas más serena, más creativa, con más energía y sobre todo con más alegría y eficacia.

Contáctanos en [actitud@actitudpro.com](mailto:actitud@actitudpro.com)