



CÁMARA DE  
COMERCIO  
E INDUSTRIA  
DE EL SALVADOR

---

# MODULO I - EL PODER DE LA ACTITUD PARA EL ÉXITO EN LAS VENTAS

---

Programa incrementando la competitividad para la venta



## El poder de la actitud para el éxito en las ventas

Vender es una ciencia, pero una ciencia que comienza de la propia motivación del ejecutivo, de la forma en cómo nos vemos a nosotros mismos como vendedores y de lo que estamos dispuestos a hacer para fortalecer este autoconcepto.

Algunas de las actitudes que perjudican la labor de ventas son:

**Actitud negativa**, frente a la vida.

**Actitud de víctima**, que piensa que “todo les pasa a ellos, sobre todo si es malo”.

**Actitud de vencido**, de derrota.

Las siguientes son las 6 actitudes imprescindibles que todo ejecutivo debe tener:

- **Positivismo:** Debemos ser positivos y optimistas, pero a la vez realistas; debemos estar dispuestos a aprender más, a enseñar y a romper paradigmas para ser cada vez más efectivos.
- **Autocontrol:** Debemos tener un alto grado de control de nosotros mismos y saber administrar nuestro potencial intelectual, psicológico y físico. Se debe ser organizado, perseverante, disciplinado, con capacidad de controlar nuestras emociones y sentimientos.

- **Seguridad:** El cliente busca seguridad y confianza y como ejecutivos profesionales debemos proyectar dichas actitudes.
- **Sociabilidad.** Se debe tener una gran capacidad para interactuar con otros y establecer relaciones. Gustar de la compañía de las personas y de los eventos sociales.
- **Tolerancia a la frustración:** Como ejecutivos profesionales de excelencia debemos de contar con la capacidad para soportar las frustraciones y comprender los fracasos. No decaer ante un “NO”, estamos convencidos que si una puerta se cierra, otra se abre.
- **Honestidad y humildad.** Un buen ejecutivo actúa siempre con honestidad, sin mentiras, con transparencia y sin tratar de confundir al cliente. Es humilde, rechaza el orgullo, la vanidad, la arrogancia y la impertinencia. Reconoce las capacidades de los demás, como también sus propias cualidades, debilidades y errores. Genera confianza y credibilidad al momento de la venta brindando al cliente información fidedigna para que su compra se realice.

Un verdadero ejecutivo profesional debe transmitir confianza, así que de nada sirve si en su actitud faltan la honestidad y la integridad.

Es cierto que se puede obtener una venta con pequeñas mentiras, pero solo se consigue eso: una venta. Un vendedor no debe conformarse con la venta, lo que debe buscar siempre es generar una red de contactos a través de un primer consumidor. Algo que será mucho más fácil si se utiliza la honestidad en lugar de una mentira.