

# TOP VENTAS

*¡Pasión por las ventas!*



## METAS Y MOTIVACIÓN

*“Olvidando lo que queda atrás ... prosigo a la meta”*  
Pablo de Tarso

El establecimiento de una meta es de por sí un GRAN MOTIVADOR.  
Sin metas, el hombre está condenado a la inacción.

- ¿Tiene una meta específica, para su vida personal y/o profesional de aquí a un año?
- ¿Tiene una meta de aquí a seis meses?
- ¿Tienen una meta de aquí a tres meses?

Según diversos estudios, se ha identificado que **los mejores vendedores están altamente orientados a la metas**. Los vendedores de éxito se plantean metas de corto y mediano plazo. Y esto no sólo pasa en el área de las ventas, en todo ámbito, las personas exitosas se plantean metas, definen un plan para alcanzar estas metas y actúan en forma consciente y persistente para cumplir sus metas.

### La Mente y las Metas

Dale a tu mente una meta e inmediatamente hará esfuerzos por alcanzarla. Nuestra mente está muy orientada a las metas. Imagina una meta con color, sonido, gusto, olor y tacto. Ahora tu mente intentará alcanzar esa meta. Si planteas una meta como algo real ( no por ejemplo ser príncipe de Egipto), tu mente querrá alcanzarla. Haz tu meta atractiva y tu mente ahora querrá realmente alcanzarla. Haz tu meta algo que absoluta y definitivamente debas lograr y entonces ahora tu mente verdadera verdaderamente la querrá alcanzar.



Las metas las puedes definir en tu ámbito personal y/o profesional.

Plantea metas de corto plazo. Plantea metas de largo plazo. Plantea metas fáciles. Plantea metas difíciles. Plantea metas que quieras. Plantea metas que sepas que son buenas para ti. ¡Plantea algunas metas!

Define metas que pienses puedas alcanzar y metas que sueñas en alcanzar. ¿Qué meta puede ser realista?

¿Sabías que un hombre ciego escaló el Monte Everest?

¿Sabías que muchos famosos con dislexia –dificultad en la lectura y escritura – incluyen a premios Nobel, estrellas de cine, ejecutivos exitosos, inventores?

¿Cuán realistas pueden ser tus metas?

**Si puedes soñar y tienes la disposición a comprometerte para luchar por tus metas, tienes una buena chance.** Posteriormente podrás comprobar qué tan realistas fueron tus metas, pero el primer paso para el cambio ya lo diste y te llevará a la acción, y cuando hay acción ya tienes parte del camino recorrido.

Luego, la definición de **plazos** es importante. Al fijar una fecha para el cumplimiento de tu meta estás estableciendo enfoque y propósito.

Las metas son magníficas de por sí, no sólo porque te ayudan a mantenerte **enfocado** en las cosas que has de hacer, sino también porque te ayudan a no distraerte en otras actividades o cosas que también puedan sonar interesantes.

Finalmente, date **razones** por las cuales alcanzar tus metas. Las metas y los plazos nos ayudan a mantenernos en acción, pero una razón es el “combustible” para luchar y esforzarse hacia el cumplimiento de ellas.

En el fútbol, la mayoría de los equipos se fijan como meta ganar el campeonato, pero sólo un equipo lo logra. ¿Es siempre debido al talento? No realmente. Generalmente lo consigue el equipo que **más quiere** campeón. ¡Aquel equipo que está más dedicado, más motivado a ganar y el equipo que es más intenso en emoción! Así es, los **sentimientos** son importantes. Mientras tus emociones sean más fuertes en relación al cumplimiento de tus metas, tendrás más probabilidad de conseguirlo.

Una cosa más antes de establecer tus metas. Es valioso no solamente tener fuertes razones para alcanzar tus metas sino también un sentimiento de pérdida si no las consigues. Por ejemplo: Si te defines como meta “Este año quiero estar entre los 3 mejores vendedores de la empresa”. Como razones para lograrlo puedes mencionar que aumentará tu ingreso al doble, te darán un escritorio como ejecutivo de ventas senior, podrás ampliar tu casa en un dormitorio, lo cual es bueno ya que viene tu próximo hijo.

El otro lado de la moneda, ¿qué puedes perder?, si no lo consigues te encontrarás con un sentimiento de desánimo, no te asignarán las grandes cuentas y en tu casa se sentirán un poco apretados.