

¿Cómo mantener equipos de ventas felices y motivados?

🚀 Sin duda, el motor de cualquier equipo de ventas es la motivación constante.

Y si bien cada persona viene de serie con su propio nivel de **motivación intrínseca** que les permitirá mantenerse con más o menor esfuerzo en la cresta de la ola 🌊, tú puedes ayudarles a potenciar su **motivación extrínseca** a través de diferentes factores y estímulos externos 🧠.

¿Quieres conocer tres acciones que te ayudarán a ello?

↓ ¡Sigue leyendo! ↓



SONIA FERRENT

¿Cómo mantener equipos de ventas felices y motivados?

Lo primero de todo, traslada el **porqué**
CONSTANTEMENTE.

Simon Sinek lo explica de forma brutal en su libro "Empieza con un Porqué".



 Algo útil será celebrar **reuniones o eventos periódicos, breves e impactantes** para asegurarte de que tu equipo está alineado con los objetivos y la cultura y se compromete a alcanzarlos.

Ojo... ⚠️ ¡Cuidado con caer en la "reunionitis"! El equilibrio es difícil de alcanzar...  Ve pidiendo feedback a tu equipo y asegurándote de que estas reuniones realmente les aportan valor.



SONIA FERRENT

¿Cómo mantener equipos de ventas felices y motivados?

🎯 Siguiendo, diseña un **sistema de incentivos** que les permita entender realmente cuáles son sus objetivos como contribuidores individuales, y como parte de un proyecto mayor.

🕵️ Observa también qué pequeños hitos pueden ayudarles a lograr su objetivo de ventas principal, y busca formas de incentivarlos también.

💪 Asegúrate de que los objetivos son ambiciosos pero alcanzables, basándonos en **el principio de *flow* de Mihály Csíkszentmihályi**: que no sean ni demasiado difíciles para caer en la ansiedad, ni demasiado fáciles para caer en el aburrimiento. Que se ubiquen en el equilibrio para generar un estado de foco, energía, disfrute y fluidez.



¿Cómo mantener equipos de ventas felices y motivados?

Tercero y último, busca una **comunicación fluida** con tu equipo 😊

🧘‍♀️💡 Ya conocemos el frenetismo de ejecutar cambios y tomar decisiones, pero asegúrate de dedicar un espacio para compartir el contexto de los mismos con transparencia, y de facilitar **espacios accesibles** donde tu equipo pueda ponerse en contacto y aclarar sus preocupaciones y dudas

👁️ Interésate también por **sus propios objetivos** y cuál creen que es su misión en la empresa y ayúdales a que puedan alcanzarlos a través de este proyecto compartido. ¿Cómo se van a interesar por tu proyecto si no te interesas tú por el suyo? 😁



SONIA FERRENT

¿Cómo mantener equipos de ventas felices y motivados?

Espero que esta pequeña chuleta te ayude a elevar el nivel de motivación y felicidad en tu equipo de ventas.

¿Necesitas más apoyo?

Cuenta conmigo.
Escríbeme a soniaferrent@gmail.com
y lo vemos juntos.



¡A construir esos equipos felices y exitosos!



SONIA FERRENT