

# Ética sujeta al vendedor

Ética, palabra sencilla de pronunciar y difícil de ejecutar en tu vida como vendedor, me refiero al hecho de tener que anteponer tu convicción y derecho a ejercer tu profesión con absoluta y entera confianza de que es correcto.

Hoy en día el mercado comercial, se ve sujeto a una competencia desenfrenada, entre productos de primera necesidad y servicios, pero lo más sorprendente es ver que los vendedores entran en la competencia mal sana, al aceptar sobornos, y negociaciones sucias que ponen en mal a la empresa y al propio vendedor.



Así mismo, al tener este tipo de vendedores, se provoca la falta de credibilidad, hablando en todos los segmentos de mercado A,B, C Y C+, porque la ética no responde al nivel socioeconómico de los vendedores, sino a la confianza y entrega hacia el trabajo que se realiza.

En la actualidad subió a 3.63% la tasa de desempleo en México: fuente INEGI, significando que la actividad de ventas en ocasiones es vulnerable a tomar una vacante, simplemente por el dinero. Prostituyendo el área de ventas al ofrecer vacantes sin prestaciones de ley y por honorarios.

He ahí cuando la ética entra en los vendedores y en la esencia del ser humano.

Es recomendable que cuando estés frente a la decisión de tomar una vacante analices perfectamente los siguientes pasos:

### **Realiza un FODA personal**

¿Cuáles son tus fortalezas en las ventas?

¿Cuáles son tus áreas de oportunidad en ventas?

¿Cuáles son tus debilidades en ventas?

Y tus amenazas...

Porque un vendedor exitoso tiene:

1. Motivación
2. Confiabilidad y honestidad
3. Comportamiento ético
4. Conocimiento de consumidor y de producto
5. Habilidad de comunicación
6. Flexibilidad
7. Creatividad
8. Inteligencia emocional



Un elemento importante que no tenemos que olvidar es evaluarnos lo más severamente posible para poder tomar una buena decisión, ya que las ventas no son para tomarse a la ligera sino todo lo contrario merecen todo nuestro respeto y admiración, porque un buen vendedor tiene que:

- buscar clientes nuevos,
- aumentar las ventas a los clientes actuales,
- hacer presentaciones de ventas,
- demostrar productos,
- negociar precios y condiciones de entrega, y
- redactar pedidos.

## **Las descripciones de los puestos de ventas se enfocan en seis factores:**

1. La etapa de la relación entre el cliente y la empresa
2. La función del vendedor
3. La importancia de la decisión de compra que tome el cliente
4. La ubicación del contacto entre el vendedor y el cliente
5. La naturaleza de la oferta que hace el vendedor
6. La función del vendedor en asegurar el compromiso con el cliente.



En síntesis vemos que la descripción del puesto de ventas implica un compromiso, entrega y pasión.

Te recomiendo que antes de postularte por una vacante en ventas reflexiones y evalúes tus habilidades con las que cuentas y tu nivel de tolerancia a la frustración.

Mtra. Ruth Hernández

[ruth@relacionescomerciales.com.mx](mailto:ruth@relacionescomerciales.com.mx)