

Consejo de Robert Kiyosaki

Robert Kiyosaki es un inversionista, empresario, orador motivacional y escritor de libros conocido mundialmente por su serie de libros Padre Rico Padre Pobre. Kiyosaki predica sobre la libertad económica y el uso adecuado del dinero, basándose en la enseñanza que dice haber recibido de su padre rico. Su obra es controvertida y genera opiniones de todo tipo. En esta oportunidad les acerco un extracto de una charla de este escritor.



Reunir dinero es el trabajo más importante que debe realizar un emprendedor.

El segundo es vender a clientes e inversionistas porque es lo que hace despegar y crecer a los negocios. Este mes me concentraré en un grupo que es muy fácil pasar por alto cuando se considera a quién vender una empresa: los empleados.

Tu éxito con ellos afecta no sólo a tus clientes e inversionistas, sino también tus resultados.

Tus empleados son la cara, la voz y el impulso de tu negocio. Y directa o indirectamente, todos son vendedores en tu equipo. La pregunta es ¿qué están vendiendo? ¿La visión y pasión que tienes por tu marca, tu misión... o algo menos

poderoso y, en consecuencia, menos atractivo? Si lo que están vendiendo tiene menos de una alineación del 110 por ciento con el compromiso y visión que has marcado, entonces no están vendiendo bien a tu compañía y a tus clientes.

Muchas empresas luchan por sobrevivir porque a sus empleados no les gusta vender o no creen que en verdad desempeñen una función en el esfuerzo de ventas que afecta los ingresos y el crecimiento. Cuando esto ocurre, observarás que las ventas disminuyen y tendrás dificultad para reunir dinero. Tu problema (no) es la falta de dinero, sino la carencia de habilidad para vender.

Como emprendedor, tu labor de ventas hacia tus empleados es compartir la visión y la pasión que tú tienes. Es mantener la misión de la compañía siempre presente y dirigir las iniciativas y campañas hacia el cumplimiento de ésta.

Los mejores defensores de cualquier producto o servicio son quienes están “vendidos” a la marca y lo que representa. Como fundador de la empresa, no sólo debes transmitir tu visión del futuro, sino alimentar la pasión y el convencimiento de tus empleados. Esto es lo que los convierte en defensores, y éstos venden sin siquiera darse cuenta.

El liderazgo es la clave para crear y fomentar un espíritu de cooperación y eso para mí significa interactuar con frecuencia, alentando a los empleados a que tengan éxito e inspirarlos con la idea de un futuro brillante. El último elemento es de vital importancia. Si se tiene éxito en describir una visión sólida del futuro en la que los empleados quieran participar, los inspiraremos a lograr nuevos niveles de comunicación y ¡sí!, de ventas. Tu entusiasmo será contagioso y serán un reflejo fiel de la pasión y energía que tengas. Cuando te convanzas de que todos venden y que debes inspirar a los empleados demostrándoles la forma en que su actitud moldea el futuro, habrás establecido el estándar y habrás elevado las expectativas. Esto debe ser una prioridad las 24 horas del día.