



Por **ANA BLANCO**

“Uno entre 32.000”

A menudo, cuando intervenimos en la dinamización de una reunión comercial, **aparece la pauta sagrada de: “no le digas al cliente lo primero que se te ocurra”**, porque es evidente que él ya lo ha sopesado con anterioridad: mientras que tú llevas sólo cinco minutos reflexionando sobre su problema, él puede llevar meses, e incluso años.

La primera solución que se perfile en tu mente, con altísima probabilidad, él ya la tenga trabajada y enjuiciada como incorrecta debido a alguna imposibilidad. Esta norma también es aplicable a un proceso de asesoramiento técnico comercial o de consultoría, así como a sesiones de coaching comercial.

Pues bien, no estoy de acuerdo. Me llevan los demonios con esta ley sacra. Me embravecen los ataques de rebeldía.

¿Y por qué? Porque cada persona atesora una combinación específica de talentos diferente. De los 34 talentos identificados hasta la fecha, cada uno de nosotros

posee al menos cuatro en un alto nivel. Y esa composición tan concreta de atributos es singular y única entre 32.000 personas.

Una idea, solución, forma, estrategia, respuesta..., pueden ser singulares no por lo que dicen sino por cómo lo dicen. Si te reservas para ti mismo lo que estás pensando, tal vez no sirvas de inspiración o catalizador para una solución sin precedentes. La importancia de los detalles y los matices son aquí de orden primario, nuevas ventanas a la innovación y a la competitividad.

Por lo tanto, jamás te reserves nada. Pregúntalo, matízalo. Siempre a modo de inspiración. Y, si tienes miedo de que ya lo hayan pensado antes, anuncia la idea enmarcándola en un: “Seguramente ya lo habréis considerado, pero quiero saber hasta dónde habéis llegado con esta idea”.

No dejes de decir ni de hacer nada por miedo.

¡Eres único entre 32.000 personas!

*Ana Blanco
Socia fundadora de Grupo Bentas