

# **Captación, entrenamiento y motivación de comerciales**

Marcial Pire

© **MARCIAL PIRE**

**Textos:** Marcial Pire

**Portada:** Guillermo Pire

**ISBN:** 978-84-614-6508-8

**Impresión:** Hifer Artes Gráficas

**Depósito Legal:** AS-5821/2010

Registrada la propiedad intelectual

Prohibida la reproducción total o parcial,  
incluso citando la procedencia

Hecho en España

## PREFACIO

Se compone este libro de dos partes fundamentales.

La primera es la experiencia extractada de todos los viajes y todos los lugares donde Manuel se instaló para funcionar como Gerente de la Empresa y organizar toda la estructura para la captación de Capital en el País o en la zona del País donde se ubicó.

Menciona Manuel esta experiencia, pues en ella se analizan circunstancias, en muchas ocasiones, con bastantes dificultades para continuar en la lucha y alcanzar el éxito.

Nada más lejos de la intención del protagonista de parecer pesado, contando sus experiencias, sino por el contrario, explicar y detallar todos los inconvenientes que tuvo que soslayar para continuar con su profesión, con todos los recursos y poder al final conseguir lo que se había propuesto.

Esta es su intención. Dar el ejemplo que pueda servir para estimular al lector y considerar que el **"NO"** no existe. Recordemos la frase celebre del personaje SIMÓN BOLÍVAR.

### **EL QUE NO ESPERA VENCER, YA ESTÁ VENCIDO**

En la segunda parte queda bien claro cual es el significado.

Todas las técnicas, consejos y opiniones que imparte Manuel, siempre han sido llevados a la práctica por él mismo, para observar los resultados. Jamás en ninguna charla de ventas recomendó nada ajeno a su experiencia.

Sin ánimo de parecer o aparentar un ególatra está muy satisfecho con los resultados obtenidos, que le han permitido, viajar, disfrutar y vivir cómodamente.

Una de las mayores satisfacciones que ha sentido Manuel, ha sido el agradecimiento de todos los alumnos que participaron con él en el mundo de las ventas.

Cuenta una anécdota muy curiosa. Estando con un amigo tomando un café en una cafetería en Caracas se le acerca una Señora y le dice. Señor Manuel Ud. a mi no me conoce, pero yo a Ud. sí. Quiero decirle que soy una madre muy agradecida. Le

explico. Mi hijo Juan había dejado de estudiar. Asistió a un curso suyo sobre ventas y salió tan motivado sobre las explicaciones que Ud. expuso a cerca de la Constancia, la Fuerza de Voluntad, el Entusiasmo, etc. que volvió a los estudios y se ha graduado en Económicas. Sorprendido Manuel por tal noticia, agradeció a la Señora su reconocimiento y le mandó una sincera felicitación a su hijo Juan.

Uno de los detalles que Manuel ha tenido siempre en cuenta es recordar y utilizar el nombre de las personas con quien conversas. Es cierto que al oír tu nombre en otros labios experimentas una satisfacción. Ahora bien. ¿Cómo recordar los cientos y cientos de alumnos que Manuel entrenó? Imposible.

Para ello utilizó el recurso o truquito de llamarlos "Majo o Maja". Hubo de explicar el significado de la palabra. Este es, Simpático, Agradable, Buena persona, etc. En caso de las Damas, todos ellos, más Bonita. Se hizo tan popular esta comunicación que ahora le llaman Majo a Manuel.

## ÍNDICE

Viaje de España a Lima .....	7
Viaje de Lima a México .....	13
Viaje de México a Bilbao .....	17
Viaje de Bilbao a Barcelona .....	21
Viaje de Barcelona a Madrid .....	27
Viaje de Madrid a Caracas .....	31
Boletines y panel telefónico .....	39
Contacto con el primer banco .....	45
Nuevo reto .....	53
Nueva situación .....	57
Nuevo comienzo .....	61
Captación de comerciales .....	67
Curso de ventas .....	75
Argumentos gráficos .....	95
Técnicas psicológicas de ventas .....	103
Combatir objeciones .....	115
Anécdotas .....	127
Virtudes del comercial .....	141
Consejos útiles .....	147
Reflexión económica .....	153

# VIAJE DE ESPAÑA A LIMA

---

## COMIENZA LA AVENTURA

Hace muchos años que por la mente de Manuel, protagonista de esta extractada biografía, pasaba la idea de dedicarse a la venta. Sin embargo por razones de tipo clasista y otras similares no pudo conseguirlo.

Pero un día decidió cambiar su destino. Ese día encontró la motivación y el deseo de imitar a su Papá que había estado por América muchos años. Así, con ilusión y entusiasmo tomó rumbo con destino a Sudamérica en un buque trasatlántico arribando al puerto El Callao en Perú, procedente de Santander (España) en noviembre de 1963.

En aquel recorrido de 16 días de navegación y paradas, en su mente fue creciendo la idea de no dedicarse más a la administración y contaduría que había sido su trabajo en España, sino dedicarse a la venta.

¿Cómo? ¿De qué forma? No sabía pero lo iba a intentar. Efectivamente, al mes de estar en Lima, comenzó a vender automóviles. Más tarde ocupó un cargo de Jefe de Compras y Ventas en una empresa importadora de material eléctrico, durante 18 meses y con éxito. A continuación un amigo Banquero lo recomendó al Gerente General de Pepsi-cola en Lima como Gerente de Ventas de un producto de naranja que la empresa producía.

Ocupaba Manuel este cargo con entusiasmo y buenos resultados. Pero un día apareció un aviso en el periódico (El Comercio) donde solicitaban comerciales que podrían ganar la cifra de \$ 1200.- mensuales. Sus ingresos en Pepsi-cola eran del orden de \$ 750.-. Solicitó una entrevista y todo lo que le dijeron que asistiera a un curso de ventas durante una semana en horario de 12 del mediodía a 2 de la tarde.

Aquí comenzó la dicha para nuestro personaje. Se trataba de Venta de Inversiones.

Efectivamente, el producto que interesa a todo el mundo, sin distinción de edad, profesión, sexo, etc. es el DINERO y este no tiene límite. El que no lo tiene quiere tenerlo y el que lo tiene, quiere tener más.

## EN LIMA

Se trataba de Fondos Mutuales en dólares en la Bolsa de Valores Norteamericana.

Programas de participación con montos determinados y programas de ahorro programado.

¿Qué hizo Manuel? En su función en la firma de Pepsi-Cola acudía muy temprano a la embotelladora para reunirse con los supervisores y repartidores y solucionar problemas que se presentaban. Pasaba mucho tiempo en la calle visitando clientes y aprovechó algún tiempo también visitando personas a las que le mostraba el producto de inversión con una técnica específica.

Escucha amigo. Por favor, quiero tu parecer. Acaban de presentarme un programa de inversión y espero tu criterio. Como dice el refrán siempre ven más cuatro ojos que dos.

¿Cuál era el propósito? Este determinaba si el producto era aceptado o no por la persona.

Si evidentemente se le presenta un producto a diez personas y



La sorpresa para toda la compañía, Presidente, Vicepresidente y demás cargos, incluyendo al propio Manuel, fue haber llegado a Supervisor en solo trece días y con un volumen de \$ 400.000.-

A los tres meses la Compañía le autoriza para montar una oficina aparte de la Principal para que desarrolle su potencial.

Aquí inicia nuestro protagonista su sistema de captación y entrenamiento a Ejecutivos de Ventas. Mediante avisos en prensa, con argumentación y detalles especiales, consigue grupos extraordinarios y obtiene resultados altamente satisfactorios. (EN MANIFIESTO DE CAPTACIÓN DE COMERCIALES) se detalla el sistema.

Pasados varios meses y al observar los resultados de la oficina secundaria, por supuesto muy superiores a la principal, desmontaron esta y trasladaron al Gerente a México.

La experiencia de Manuel en este tiempo ha sido extraordinaria. Las circunstancias vividas, comentadas aparte como (ANÉCDOTAS) fueron increíbles. (DEJA QUE EL GLOBO SE DESINFLE). (LA TÉCNICA DEL ESPEJO) y otras.

Había transcurrido más de un año cuando se recibe la noticia de que el Gerente que fue enviado a México renunció y se pasó a la competencia.

En tales circunstancias la Empresa analiza la situación y propone a Manuel el traslado a dicho País y desarrollar allí su capacidad. Al mismo tiempo le sugieren que elija y prepare un Ejecutivo para que se haga cargo del negocio en el Perú.

Evidentemente acepta Manuel la propuesta y tomándose unos días de descanso viaja a España a saludar a su familia y preparar el viaje a México.

## VIAJE DE LIMA A MÉXICO

---

## DE LIMA A MÉXICO

Comienzan las gestiones para Manuel solicitando el viaje a México, tropezando con sin número de inconvenientes que se presentaron. En estas fechas año 1969, España, en época de Franco, no mantenía relaciones diplomáticas con México. Fue necesario conseguir la Visa mediante el Consulado de Cuba en Madrid.

Por fin llega nuestro personaje a la Capital de México y se aloja en un Hotel. A los diez días ya consiguió apartamento, oficina y Secretaria para empezar a trabajar.

Comienza su labor de captación y entrenamiento de comerciales con muy buenos resultados. Crece y crece la producción y de pronto, un martes, en todos los periódicos del País aparece el siguiente comunicado del Gobierno.

**Queda terminantemente prohibida la venta de Fondos Mutuales Norteamericanos en México, bajo pena de cárcel para comprador y vendedor.**

¿Qué hacemos? ¿Abandonar? ¡NO! ¿Cómo continuar? ¿Cómo podemos convertir una situación negativa en positiva? Analicemos la circunstancia.

En principio todos los Ejecutivos de Ventas desaparecieron. Solos la Secretaria y Manuel en la Oficina y así transcurrieron varios días. Poco a poco fue haciendo contacto telefónico con ellos, hasta conseguir convocarlos a una reunión general.

Estimados amigos, Comienza Manuel, la circunstancia es adversa pero tenemos que analizarla y ver la forma de sacarle partido a nuestro favor. Hasta ahora uno de los inconvenientes más frecuentes con que topamos en nuestra labor, es la desconfianza sobre si existe o no nuestro producto Fondo Mutual Norteamericano. Ahora es cuando esta desconfianza desaparece, ¿Verdad?

**¿Cómo se puede prohibir algo que no existe?** Vamos a trabajar duro y tendremos un éxito rotundo. Y así fue. El primer mes se triplicaron las ventas.

Como experiencia personal comenta Manuel en la sección de (ANÉCTOTAS), la mencionada como (LLEVA SIEMPRE LA ESCOPE-TA CARGADA).

# VIAJE DE MÉXICO A BILBAO

---

## DE MÉXICO A BILBAO

En ese tiempo en México le llovieron a Manuel las ofertas de la competencia. Conocían con todo detalle su pasado, sus triunfos y su sistema de captación, entrenamiento y motivación para con los vendedores. Por supuesto, hacia caso omiso a todas ellas. Pero una determinada la escuchó y comenzó a analizarla.

Le invitaron a viajar a Panamá en un vuelo en primera clase y alojamiento en hotel de 5 estrellas para explicarle el proyecto. Se trataba de una Empresa Americana que, asociada con un Banco Español al 50% cada parte, ponían en marcha un Fondo Mutual (Fondo de Inversión) en España.

La noticia fue impactante para nuestro protagonista, pues había estado en España no hacía mucho tiempo y había comprobado como trabajaban los pocos Fondos que allí funcionaban. Con la experiencia que él tenía, con la facilidad con que ponía a trabajar comerciales, con sus técnicas psicológicas de venta, donde como muchos de sus entrenados decían "El cliente no tiene escape", aceptó inmediatamente la oferta.

Dicha Empresa Americana había dividido España en zonas geográficas. Madrid con las provincias limítrofes ya estaba asignada. Quedaban como importantes Cataluña y el Norte. Le dieron a elegir y él se decidió por el Norte, con sede en Bilbao y las provincias de Asturias, Cantabria, Vascongadas, Logroño y Navarra. Al igual que hubo de hacer en México en breve tiempo se instaló en Bilbao consiguiendo piso, oficina y Secretaria.

Comenzó la labor de captación y entrenamiento de Ejecutivos de Venta en diciembre. Siguió en enero sin poder cerrar negocios puesto que faltaba la autorización de la Comisión Nacional del Mercado de Valores. A mediados de febrero salió el Fondo al mercado. Para esa fecha ya Manuel había captado y entrenado a 200 comerciales. Comenzaron los cierres y las primeras comisiones mensuales que nuestro personaje cobró fueron, para la fecha, astronómicas. 711.000.- pesetas. Un ejecutivo bancario, Director de oficina, ganaba 20.000.- pesetas mensuales.

La captación de Ejecutivos de Ventas en toda la zona asignada, fue extraordinaria en cantidad, calidad y resultados. En este sector ha tenido Manuel experiencias increíbles, al extremo que a veces llegó a meditar (No desestimar a nadie por que te puedes equivocar.)

En la SECCIÓN DE CAPTACIÓN DE COMERCIALES cuenta el caso ocurrido en Santander, con un joven al que calificó como EL MEJOR VENDEDOR DE TODA LA ORGANIZACIÓN EN EL NORTE DE ESPAÑA.

Lamentablemente, esto duró poco, pues la Empresa Extranjera, socia del Banco, se fue a la quiebra. Esta circunstancia ya nuestro protagonista la sospechaba, pues dicha Empresa fue una de las que lo querían contratar en Perú y en México y nunca le convenció su forma de trabajar.

Ante esta noticia mundial y la repercusión que esto podría traer, el Banco suspendió la actuación de la red de ventas, dedicando la atención a los clientes mediante las agencias propias.

Aquí comienza otra etapa y circunstancia extraordinaria para nuestro personaje.