

LIDERATGE

SERGI GRIMAU GRAGERA*



Es busquen seductors

Imaginem una nit d'estiu qualsevol en una zona de platja, al fons del local en actitud relaxada i divertida, una dona atractiva. Per les faccions, altura, cremades a la pell i un collar amb el nom *Dianne*, se la identifica com a una turista, despatxant de manera ràpida i continuada un bon nombre de pretendents. El nostre Casanova, un home atractiu, sense ser el més guapo del lloc però capaç d'obtenir la millor versió de si mateix.

Formal però elegant, vesteix uns texans adequadament ajustats i una camisa blanca amb les mànigues arremangades, que li permeten lluir una pell bronzejada i el rellotge de *runner*. S'atansa a la jove de manera decidida.

–Hola, my name is Juan, jo també sóc Triatlleta... –va dir de manera interessant i divertida.

–WOW! –va respondre la jove, sorpresa per l'afirmació. –Com ho has sabut? –va preguntar titubejant.

–Mira –Juan va pujar-se les mànigues de la camisa fins a les espatlles, mostrant l'accentuada i gairebé crònica marca del sol que solen lluir aquells que fan llargs recorreguts amb bicicleta, identificatiu inequívoc del col·lectiu. La noia va mirar Juan amb cara d'admiració, va somriure i va respondre oferint la seua mà.

–I am from New York, estic aquí de vacances.

En els següents 90 minuts, Juan va dedicar tots els seus esforços a fer broma, interessar-se pels seus gustos i coincidències que el podien unir a Dianne.

Van parlar sobre esport, sobre vi negre o blanc, sobre la universitat, va escoltar de forma atenta i pacient la seua debilitat pels animals així com el seu respecte per la naturalesa, la dieta vegana o els beneficis de la pràctica del ioga.

Fins i tot de manera subtil va ser capaç de saber quines eren les virtuts i les principals característiques que feien que Dianne se sentís atreta o retreta per un home.

La nit va transcórrer ràpida i dos tendres petons, el

segon d'ells a la comissura dels llavis, llançat per Dianne com una clara declaració d'intencions. Juan no es va deixar portar per l'emoció del moment, va poder temperar els nervis i, amb la mateixa subtileza i elegància amb què es va presentar, es va acomiadar de la newyorker, amb una dolça abraçada i un: "See you tomorrow."

El final de la història és predictable encara que no definitiu, ja que no sempre les coses acaben com un espera, però sí que podríem afirmar que Juan:

Va aconseguir captar l'atenció de Dianne, malgrat no semblar ser el millor candidat. Que va ser capaç de diferenciar-se de la resta de Donjoans del lloc.

Ara tornem a imaginar:

Juan ja no és un seductor, és un comercial d'un producte qualsevol que competeix en preu i qualitat amb la resta de la seua competència sense destacar en excés. Dianne va deixar de ser una turista, és la directora de compres d'una cadena de gran consum.

1. Identificació del *target*: Juan va elegir la millor *compradora* possible en relació amb el seu producte, coneixements i competència.

2. Preparació: Juan estava perfectament format i capacitat per parlar *del seu* producte, adaptar el seu discurs i oferir sensació de seguretat i credibilitat davant de qualsevol informació requerida per la *compradora*.

3. Empatia: Juan es va centrar a buscar punts d'afinitat amb la *compradora* per detectar les seues necessitats, inquietuds i preferències, al mateix temps que obtenia informació de la seua competència i podia interpretar senyals de la *compradora*.

4. Pacència: No es va conformar amb un *negoci ràpid*, no es va precipitar, per poder processar tota la informació i oferir a la *compradora* una relació estable i duradora basada en la confiança.

Així que un bon comercial és un seductor. Es distingeix per la seua preparació, passió i educació per a l'acció.

Sedueix i vendràs!

(*) SERGI GRIMAU GRAGERA ÉS EXPERT EN DESENVOLUPAMENT DE NEGOCI I HABILITATS COMERCIALS. PROFESSOR I CONSULTOR D'INGENIO, LEADERSHIP SCHOOL.