

**LA MOTIVACION PARA LA GENERACION DE HABILIDADES
COMERCIALES**



**MARIA PAULA SANCHEZ RODRIGUEZ
COD 4600548**

**TRABAJO DE GRADO PARA OPTAR EL TITULO DE CONTADURIA
PÚBLICA**

**UNIVERSIDAD MILITAR NUEVA GRANADA
FACULTAD CONTADURIA PÚBLICA
SEDE CAMPUS**

2021

INTRODUCCIÓN

En el desarrollo de este trabajo se recalcará la importancia y la relación que existe entre la motivación y la generación de las habilidades comerciales requeridas para cubrir las necesidades de los clientes, sin duda la motivación es reconocida como el impulso necesario para que los colaboradores de una organización pueda realizar sus labores de manera exitosa y a su vez incrementar la productividad de las organizaciones, de igual forma la motivación engloba una serie de aspectos que son importantes tales como los sociales, psicológicos ,entre otros.

Generar nuevas habilidades comerciales fortalece la relación cliente vendedor intensificando la comunicación asertiva y eficaz, creado un vínculo afectivo con los clientes basado en la confianza y en la perspectiva de las necesidades de los clientes.

LA MOTIVACION PARA LA GENERACION DE HABILIDADES COMERCIALES

Para el mundo empresarial en el que vivimos hoy en día la motivación se ha convertido en la cualidad predominante para que los empresarios y sus colaboradores desarrollen las habilidades comerciales necesarias para ser competitivos en el entorno comercial, es indispensable destacar la importancia que representa la motivación, ya que esta permite que los colaboradores se sientan impulsados en el momento de llevar a cabo un trabajo buscando que estos lo realicen con la mayor pasión, compromiso y responsabilidad que requiere dicha labor.

Según David McClelland la motivación es definida como la satisfacción de tres necesidades básicas tales como: la necesidad de logro, la necesidad de poder y la necesidad afiliación (McClelland, 1989). Estas necesidades representan diferentes características que de una manera u otra complementan al ser humano, es decir, día a día busca sobresalir en un sin número de situaciones, todo con el fin de lograr el éxito, así como también, existen seres humanos que sienten la necesidad afiliación, esta consiste en el deseo de relación con las demás personas, es decir, se basa en el establecimiento de relaciones interpersonales entre las personas que conforman el equipo de trabajo, finalmente nos encontramos con la necesidad de poder, su principal interés es tener un fuerte impacto en los demás, así como intensificar su influencia en los demás.

El éxito en una organización radica en la estabilidad tanto física como emocional del talento humano que las componen ya que esta permite en gran escala que las labores a realizar se lleven a cabo con el fin de alcanzar los objetivos establecidos, es por esto que la motivación se ha convertido en el mayor reto empresarial, puesto que los altos gerentes deben centrar sus esfuerzos en identificar sus necesidades y así mismo generar espacios confortables y con

ambientes de trabajo que fomenten la eficiencia y eficacia para sobresalir en el mundo competitivo de hoy en día.

Existen diferentes factores que intervienen en la motivación, encontramos los internos y los externos, estos guardan relación directa con el cumplimiento de los objetivos de la organización, dentro de los factores internos encontramos los de afiliación, poder, logro y los factores externos son: supervisión, grupo de trabajo, contenido del trabajo, salario y promoción. Cabe destacar que los factores internos son definidos como “las condiciones personales de carácter cognitivo y afectivo, que permiten al individuo derivar sentimiento de agrado o desagrado de su experiencia con personas o con eventos externos específicos” (Toro, 1992, pág. 7). Sin duda, una persona motivada es un elemento fundamental para una organización.

Para toda organización contar con un trabajador motivado es merecedor de grandes beneficios tanto a nivel empresarial como a nivel persona, en el ámbito empresarial encontramos beneficios tales como: aumento de la producción, ya que sus trabajadores incrementan su esfuerzo por el trabajo a realizar, ambientes de trabajo favorables impulsando las relaciones interpersonales, mayor competitividad de las organizaciones, retención de talento humano. Como se puede apreciar la motivación sin duda es el pilar fundamental para que una organización sea exitosa, de igual forma la motivación logra intervenir en la imagen organizacional con el fin del reclutamiento de personal calificado y con el entrenamiento requerido.

Por otra parte, la motivación tiene una relación estrecha en la generación de habilidades comerciales, el cual es otro elemento fundamental en el éxito de las organizaciones. Estas habilidades son definidas como las destrezas y capacidades que deben tener una persona dedicada a la asesoría comercial ya que este permite tener cierta influencia en la decisión de

compra de los clientes, las habilidades comerciales encierra un grupo de características que fortalecen su objetivo, estos son:

- Conocimiento en la forma de vender el producto y en el intercomunicación se mueve
- Buena comunicación: expresando con claridad lo que el cliente espera del producto y a su vez resolviendo las inquietudes del mismo.
- Inspirar confianza se basa en la manera en como se establece la comunicación frente a los clientes, destacando la importancia de ser amables y comprensivos.
- Habilidad para negociar significa la capacidad de maximizar los resultados y conseguir los objetivos establecidos.
- Habilidad de lenguaje ya que se requiere llamar la atención de los clientes.

La relación entre la motivación y las habilidades comerciales radica en la capacidad que tienen las organizaciones para mantener una capacitación constante a sus colaboradores, en diferentes temas iniciando con la necesidad de entender lo importante que es brindar una buena atención al cliente, así como generar que estos mantenga una actitud positiva y lograr las recompensas correspondientes, hoy en día para que una habilidad comercial sea completada en su máximo nivel se requiere la implementación de estrategias de aprendizaje impulsadas por herramientas efectivas que suplan las necesidades de los colaboradores. Es por esto, que los altos gerentes de las compañías deben tener la capacidad de reconocer que la motivación es la cualidad que siempre debe sobresalir en todas las áreas que componen la organización.

En conclusión se deben establecer pautas de innovación en cada una de las organizaciones enfocadas a el establecimiento de mecanismos óptimos para que los trabajadores se sientan más motivados y con esto buscar crecer tanto a nivel empresarial como a nivel

personal, la implementación de estrategias de motivación deberán ir de la mano de todas las personas que conforman las organizaciones.

REFERENCIAS

1. McClelland (1989). estudio de la motivacion humana
2. <https://pmkvirtual.com/blog/habilidades-comerciales-del-lider/>
3. <https://www.camarabilbao.com/retail/habilidades-comerciales-como-potenciarlas-202105041035/>
4. <http://givinginternational.es/las-habilidades-comerciales-imprescindibles-para-la-venta/>
5. <https://globalkamconsultoresretail.com/actitud-ganadora/>
6. <https://www.cesarpiqueras.com/habilidades-comerciales-%C2%BFas-ienes/>
7. <https://pymerang.com/ventas-y-servicio/ventas/estrategia-de-ventas/486-como-motivar-a-sus-vendedores.>