



Seguir conectados cuando «en persona» no es posible

Aunque muchos pasemos poco o nada de tiempo en la oficina y resulte más difícil (o directamente imposible) vernos con los clientes, sabemos que los negocios no se detienen.

Ya sea por el coronavirus o por la incertidumbre económica, el momento no es fácil y los interrogantes son muchos. Al hablar contigo y con otros profesionales de ventas, ciertas preguntas aparecen una y otra vez:

- Cómo mantenerse en contacto con los compradores y con la propia organización de ventas
- Cómo ser productivo en una nueva modalidad de trabajo
- Cómo estar informado de las novedades sobre la enfermedad por coronavirus (COVID-19)

No tenemos todas las respuestas, pero queremos compartir algunos recursos y consejos que pueden ser de utilidad.

Cómo mantenerse en contacto

Sea con compañeros de equipo, clientes o posibles compradores, mantenerse en contacto parece difícil cuando lo único que podemos hacer es tomar el teléfono o conectarnos mediante una pantalla. La buena noticia es que nunca fue tan fácil entablar y mantener relaciones significativas a gran escala por medios digitales.

Para estar en contacto con los compradores, es más importante que nunca cuidar el aspecto humano de la relación. Es probable que, al igual que tú, el comprador esté tratando de equilibrar prioridades, manejar los cambios personales y determinar cómo adaptarse a un mundo muy diferente del de hace apenas un mes. Es esencial que te mantengas cerca a través de reuniones virtuales y llamadas telefónicas, y que prestes atención al entorno de tu cliente (por ejemplo, a los cambios económicos en su empresa, los anuncios en la región, etc.). Compartir consejos o experiencias es una buena manera de mantenerse enfocados en resolver juntos los desafíos actuales.

Si estás por organizar reuniones virtuales con tus clientes, echa un vistazo a este [reciente artículo de Harvard Business Review](#) (*en inglés*), que ofrece excelentes recomendaciones para llevar adelante una reunión virtual eficaz, entre ellas:

- Crear una estructura clara y simple para la reunión, y respetarla
- Minimizar la duración de las presentaciones
- Usar el video, pero ofrecer la posibilidad de conectarse mediante una llamada de audio
- Probar con anticipación la tecnología que se utilizará

Es importante que, además de estar en contacto con los compradores, también lo estés con tu organización de ventas. Con el ánimo de poner en práctica nuestro espíritu solidario, queremos contarte algunas de las maneras en que trabajamos para mantener a nuestro equipo conectado:

- Programamos reuniones periódicas individuales entre gerentes y representantes de ventas
- Coordinamos conversaciones grupales mediante Microsoft Teams (u otra solución similar)
- Programamos encuentros virtuales breves (a veces, varias veces al día) para alinear objetivos y responder preguntas

Cuando estamos en una oficina tradicional, encontramos tiempo para compartir un almuerzo o un café, y para felicitar al colega que concreta un negocio. No olvides la importancia de socializar con tus compañeros, gerentes y mentores.

Busca momentos para enviar un mensaje breve, hablar por videollamada o hacer un festejo virtual cuando se cierre un trato. Es importante sentirnos acompañados, aunque sea virtualmente.

Cómo ser productivo en la nueva modalidad de trabajo

El trabajo a distancia puede parecer solitario, pero no tiene por qué ser así. Si no tienes mucha experiencia trabajando desde casa, [aquí \(en inglés\)](#) encontrarás buenos consejos para hacerlo como un experto; uno de ellos es organizar un horario y respetarlo. También te invitamos a echarle un vistazo a cualquiera de nuestros [16 cursos gratuitos de LinkedIn Learning](#), donde podrás aprender desde cómo ser un as de la productividad sin descuidar el equilibrio entre el trabajo y la vida personal hasta cómo gestionar un equipo de trabajo remoto.

Cómo mantenerse informado

Estar informado es de suma importancia. Por eso, LinkedIn se ha propuesto ser una fuente confiable de noticias y novedades. Puedes seguir y compartir el feed [Coronavirus: noticias y fuentes oficiales](#), que ofrece contenido seleccionado por un equipo de editores de LinkedIn para mantenerte al tanto de las últimas novedades de organizaciones como la OMS y los CDC.

En las próximas semanas, planeamos compartir recursos adicionales para responder otras preguntas; por ejemplo, cómo trabajar junto a los compradores para ayudarlos a hacer crecer sus empresas en tiempos de incertidumbre.

El equipo de LinkedIn estará aquí para ayudarte de la mejor manera posible en todo momento.

Keith Richey

Director General, Marketing Global en LinkedIn

Artículo publicado originalmente en inglés en <https://www.linkedin.com/business/sales/blog/management/remaining-connected-when-in-person-is-not-an-option>

