

Lunes, 24 Abril 2017. Actualizado a las 17:55h



OPINIÓN
Alfonso Ussía
Tipos de tontos

EL TIEMPO [Elige tu localidad](#)
Ofrecido por: **Madrid**
Max. 26°C
Min. 8°C

OPINIÓN ESPAÑA INTERNACIONAL ECONOMÍA SOCIEDAD TECNOLOGÍA A TU SALUD RELIGIÓN DEPORTES MOTOR CULTURA VIAJES LIFESTYLE

SE HABLA DE **Elecciones en Francia LaLiga Santander Operación Lezo Famosos Elecciones en Estados Unidos Clásico Real Madrid F. C. Barcelona Internet**

Opel Astra

Incluye Opel OnStar® con WiFi 4G y Respuesta Automática de Colisión

[› CONFIGÚRALO](#)

[› SOLICITA TU OFERTA](#)

*Validez de la oferta hasta el 30/06/2017

La especulación en la compraventa de viviendas se redujo en 2016 **ECONOMÍA** «Aconsejo invertir en inteligencia artificial, biotecnología y viajes espaciales»

Inicio [Economía](#)

Empleados invisibles que no se saben vender

ETIQUETAS [Empresas](#) [Trabajo](#)

Compartir 0
 Twitter 0
 G+1 0

Hace 5 horas
Rosa Carvajal, @rosacarvajal35 Madrid.



Los empleados que saben venderse son grandes oradores, progresan e inician retos que otros no se atreverían

No sólo hay que ser bueno sino parecerlo. Esta frase tan escuchada puede trasladarse al plano laboral donde, en ocasiones, hemos sido testigos de como empleados con menos preparación que otros son ascendidos. Saber venderse es un arte y muchos lo practican con una destreza admirable. «Son grandes oradores, prometen y ponen la zanahoria, progresan e inician retos que otros no se atraverían», asegura la psicóloga Mónica Mendoza, quien encasilla en este perfil al dirigente norteamericano Donald Trump. Matilde Gómez consiguió que la empresa en la que trabajaba fuera indemnizada por un robo que se cometió en sus almacenes. Sin embargo, el mérito se lo llevó otro, que, oportunamente, respondió a un correo electrónico de la aseguradora dando la sensación de que las gestiones previas las había realizado él. Tiempo después este último fue promocionado y Matilde, que había sido ejemplar, tuvo que resignarse. Mendoza opina que «la responsabilidad es de las empresas, que deberían identificar el talento y promocionarlo. En una pequeña y mediana organización el talento del empleado es más detectable, sin embargo las grandes corporaciones tiran de la inercia y les es más difícil identificar al que vale».

Dale al Me gusta ...si quieres

Noticias Relacionadas

Anticorrupción pide que Rato comparezca por nuevos delitos que le imputa la Guardia civil

Despega Droneadd, primera plataforma europea de publicidad y marketing aéreo basada en la tecnología de drones

Ikea prueba en España un nuevo concepto de tienda urbana

La especulación en la compraventa de viviendas se redujo en 2016

«Aconsejo invertir en inteligencia artificial, biotecnología y viajes espaciales»

Opel Astra

Desde **13.990€**

[› CONFIGÚRALO](#)

[› SOLICITA TU OFERTA](#)

LEGAL *Validez de la oferta hasta el 30/06/2017

Pero no toda la responsabilidad recae sobre el sistema, también sobre el empleado que no sabe promocionarse, convirtiéndose en invisible. Hacerse visible requiere de una estrategia y Mendoza analiza las claves para conseguirlo.

Ser bueno y parecerlo. No sólo es importante demostrar la valía, sino saberla comunicar, para poder ascender. En este punto se encuentran numerosos trabajadores seniors, de confianza, que han visto pasar los años sin ser reconocidos en su empresa. «No han diseñado su marca personal».

PUBLICIDAD

inRead invented by Teads

Plan de marketing personal. No se trata de «vender humo», sino de diseñar un plan de marketing personal pero con un objetivo claro, que puede ser promocionar, percibir un aumento de sueldo o ser más tenido en cuenta dentro de la empresa.

Venderse como un producto. Es importante hacer ver a la dirección en qué somos buenos, haciendo visibles nuestros logros. No sólo realizarlos sino que lleguen a la dirección. Por otro lado, lo ideal es que sea el resto de compañeros los que hablen de los logros de uno. Esto dará más credibilidad y evitará parecer una persona con falta de humildad, algo que es muy rechazado en el ámbito empresarial. En este punto es importante no hablar solo de uno mismo sino del equipo de trabajo.

¿A quién venderse? No nos valdrá con que el compañero de al lado se entere de que hemos conseguido éste o aquel logro. La idea es que llegue a quien nos interesa. Y quien interesa no es sólo la dirección, sino pueden ser personas dentro de la empresa que tengan capacidad de decisión e influencia. Otra de las máximas en el diseño de este plan de marketing es no compararse con los demás, porque casi siempre tiene un efecto negativo.

El cineasta Woody Allen decía que el 80% del éxito es mostrarse. Marta Romo, socia directora de Be-Up, tiene claro que **se promociona al que mejor se vende y no al que más sabe**. «Lo primero, destierra la falsa creencia de que venderse es negativo. Si sabes mucho pero nadie lo sabe, no llegarás lejos. Es fundamental poner en valor la sabiduría o mejor dicho el talento, pero no “vender humo”. Es imposible ser bueno en todo, por tanto destaquemos lo que es destacable, no todo lo que hacemos o cosas que no tienen que ver con nosotros y que son falsas», asegura Romo. En este sentido, aconseja buscar un «rol model», una persona que nos guste como se vende e incorporarlo a nuestro estilo personal.

La colaboración es clave. «Relacionamos con otras personas diferentes a las habituales, participar en proyectos transversales y con otros departamentos nos hace más visibles. Nunca sabemos dónde nos puede surgir una oportunidad y lo importante es que cuando surja se acuerden de nosotros, lo que es más probable si llegamos a más personas», señala Romo. También es importante preparar un «elevator pitch» (el tiempo de subir en el ascensor), por si surge la oportunidad de hablar de nuestro talento en pocos minutos.

Algo a evitar: quejarse constantemente, lo que nos alejará de nuestras aspiraciones. «La queja es contraproducente. Es inútil dedicarle energías, mejor emplearlas en compartir y aportar. Si hacemos notar que nos merecemos el ascenso, a la persona que toma la decisión no le gustará estar cerca de nosotros», advierte Romo.

Las estructuras organizativas han cambiado, son cada día más planas, menos jerarquizadas, y con modelos de trabajo que premian el conocimiento y la experiencia. Éste es el análisis que realiza Reyes Minaya, directora de Recursos Humanos de People Excellence, para concluir que «quienes se venden pero no hacen, se han quedado fuera de la plantilla o han tenido que reconvertirse».



MERCADOS

La agenda de los mercados: repaso a los principales eventos, anuncios y datos económicos de la semana.

Con el patrocinio de

COMPARTIDO COMENTADO VISTO

1 AVE, la red más larga de Europa sigue creciendo

186 33

2 Premio Tu Economía: profesionales y empresas, hijos de la tenacidad y el ingenio

28 15

3 La UE confirma que España cumplió su objetivo de déficit en 2016

18 10

4 La banca extranjera ganó 49 millones en España en 2016, un 30 % más

17 11

5 Inditex afianza su liderazgo mundial en la distribución textil

18 8

SIGUENOS EN LA RAZÓN

Seguir

Me gusta 361.398

G+1 0

Cuenta Expansión Sin comisiones de administración y mantenimiento (0%TAE) **Sabadell** [Descúbrelo](#)

Camilla Hillier-Fry, socia de People Matters, lamenta que «muchas compañías españolas (a diferencia de otras del norte de Europa o de Estados Unidos) no dedican el tiempo necesario para identificar a los empleados con potencial o a involucrar a varias personas en su valoración. Un ahorro de tiempo a corto plazo que les puede costar caro a medio y largo plazo». También apunta a los jefes como responsables de promocionar a los empleados con talento. «Prefieren guardárselos, lo que reduce las oportunidades profesionales de estos trabajadores».

Me gusta A 361.398 personas les gusta esto. [Regístrate](#) para ver qué les gusta a tus amigos.

Contenido patrocinado

 <p>Domina los océanos con navíos de la Segunda Guerra Mundial (World of Warships)</p>	 <p>CONFIDENCIAL: Ex Asesor de Trump predice el Fin de... (Inversor Global)</p>	 <p>Este juego de moda es adictivo ¡Ya 15 millones de jugadores! (Forge Of Empires)</p>
 <p>¿Como limpiar su PC ? ¡Siga los consejos y las descargas... (OneSafe Software)</p>	 <p>En Ibiza no todo es fiesta (Passenger 6A)</p>	 <p>BBVA, CaixaBank y Bankinter a precio de derribo en bolsa. (Estrategias de inversión)</p>

Otras noticias que te pueden interesar...

 <p>Dime qué vino tomas y te diré qué copa Riedel usar</p>	 <p>La imagen que demuestra el gran parecido de Chenoa y...</p>	 <p>La importancia de tener 16 años</p>
--	---	---

recomendado por

0 Comentarios **La Razón** Acceder ▾

Recomendar Compartir Ordenar por los mejores ▾

Sé el primero en comentar...

Sé el primero en comentar.

✉ Suscríbete 🔗 Añade Disqus a tu sitio web
Añade Disqus Añadir 🔒 Privacidad

Listado de Cursos 2017



¡Entra y Encuentra tu Curso Ahora!
Prácticas - Becas - Bolsa de Empleo.

Últimas noticias de larazon.es

- 17:43h.** Una dilatada carrera política marcada por una personal impronta
- 17:19h.** Aguirre comunica a Rajoy su cese por SMS
- 17:12h.** El tercer adiós de Esperanza Aguirre
- 16:53h.** Hollande pide el voto para Macron frente a la división que representa Le Pen
- 16:32h.** Los Reyes visitan Canarias poniendo énfasis en la cultura, la ciencia y el desarrollo

Blogs

Modelos organizativos para la transformación digital. El papel del área de RRHH.
Transformación Digital

Más Blogs



¿Cómo saber cuándo podrá dejar de trabajar?

Si tiene 350.000 € para invertir, no dude en descargar sin coste alguno la guía publicada por la empresa consultora de inversiones de Ken Fisher, columnista de la prestigiosa revista *Forbes*. Aunque ya tenga un plan de inversión, en nuestra guía encontrará valiosos análisis y comentarios aplicables de inmediato. ¡No se la pierda!

Haga clic aquí para descargar su guía.

FISHER INVESTMENTS ESPAÑA

ENCUESTA

¿Cree que los padres son demasiado permisivos con el alcohol y los jóvenes?

Sí

No



TU ECONOMÍA versión impresa
Tu Economía Nº146



[Ver números anteriores](#)

Noticias, artículos...

[Quiénes somos](#) [Contacto](#)
[Sugerencias](#) [Protección de datos](#)
[Bases Genéricas](#) [Sorteos](#) [Aviso Legal](#)
[Política cookies](#) [Publicidad](#) [Mapa web](#)

Últimas Noticias Sobre:

[Opinión](#) [España](#) [Internacional](#) [Economía](#) [Sociedad](#) [Tecnología](#) [A Tu Salud](#) [Religión](#) [Deportes](#) [Motor](#) [Cultura](#)
[Toros](#) [Viajes](#) [Lifestyle](#)

Servicios

[Promociones](#) [Librería-La Razón](#) [Viajes - La Razón](#) [Cursos de Idiomas - Infoidiomas](#) [ProgramaciónTV](#) [El Tiempo](#)
[Hoteles](#) [Callejero](#) [Hemeroteca](#) [Imagen y sonido](#) [Otros Servicios](#) [Club de Vinos](#) [Formación online - Tutellus](#)
[Libros recomendados](#)