

02.04.19

Mercedes Pescador: "Sin una buena comunicación es imposible vender"

La comunicación en las empresas es una asignatura pendiente, sobre todo, en las pymes. Sin embargo, es clave para hacer negocios y para que la compañía se desarrolle de forma positiva. Y es que, sin una buena comunicación es imposible vender.

En España, muchas empresas consideran que la comunicación no es un departamento ni un área estratégica de la empresa. Y es un error porque es una de las claves para que las empresas puedan crecer y desarrollarse. "La comunicación es clave para hacer negocios. Sin una buena comunicación es imposible vender", según ha explicado Mercedes Pescador, CEO y fundadora de la consultora Medialuna y creadora del método 'Sin vergüenza' a través del que se enseña a comunicar, quien ha impartido en CEOE Aragón un taller con empresas de la comunidad aragonesa, en declaraciones a *elEconomista.es*

A diferencia de otros países como Estados Unidos, la comunicación en España no ha estado tan bien valorada ni ha adquirido tanta relevancia, aunque "está cambiando la forma de comunicarnos con nosotros mismos. En los últimos años, la asignatura de comunicación en la empresa se ha convertido en clave y es necesaria en las relaciones empresariales".

A pesar de estos avances, todavía en España hay un cierto temor a comunicar porque, tradicionalmente, "estaba mal visto, era objeto de crítica, había miedo al ridículo... Es un tema educativo, histórico. El niño crece sin capacidad de mostrar su talento. Por eso también hay un menor nivel de emprendimiento" en comparación con otros países. Además, en España, "lo colectivo es más importante que el individuo por el estado de bienestar", mientras en Estados Unidos, por ejemplo, se prima al individuo.

En definitiva, son motivos sociológicos, genéticos y de las familias que, llevados al mundo de los negocios, "son limitaciones y eso hace que se gane menos". Y, para evitar esta situación en el tejido empresarial, se ha creado 'Sin vergüenza', que "es un método de visualización de uno mismo. Los empresarios y emprendedores nos valoramos poco y no nos creemos el talento. Y, como comunicadores, si no te ves y comunicas, no conectas con tu talento... ¿cómo esperas que los demás vean tu talento si tú no te ves?". De ahí, que sea tan importante obtener respuesta a preguntas clave como '¿Te has dado permiso para brillar?'

En esta línea se trabaja en estos talleres, que se están llevando a cabo en toda España, para aprender a comunicar en el ámbito empresarial. Y es que, en el terreno de los negocios y a la hora de vender un proyecto, no solo influye lo que se habla, sino también el lenguaje no verbal, "lo que nos dice el cuerpo".

El método 'Sin vergüenza' permite trabajar con coach y expertos en el lenguaje no verbal para lo que se trabaja ensayando, grabando a la persona con cámaras, visualizándose... "El poder de verte ante un espejo es grandioso", al igual que "escucharse, analizarse con profesionales... Es un proceso de crecimiento personal y de potenciar las habilidades de comunicación" para lo que en el taller se trabaja en potenciar esas

habilidades, pero también en la estética y la imagen personal, la comunicación no verbal...

Y, ¿qué puede hacerse para mejorar la comunicación? Varias son las pautas que pueden seguirse. La más clara es ensayar y ensayar, así como la preparación de lo que se va a decir y conocer la audiencia a la que uno se va a dirigir porque "no es lo mismo una audiencia técnica que otra".

Pero, además, también es posible adoptar otros consejos y pautas como preparar un mensaje conciso y breve, aplicar técnicas de storytelling, controlar los silencios y el volumen y entonación de la voz, que "es un arma muy poderosa en la comunicación". Son solo algunos de los puntos que se pueden aprender en estos talleres y sobre los que se profundizará en el seminario que se está organizando en Santander y que tendrá lugar del 7 al 9 de junio para profundizar más en la comunicación a través de este método 'Sin vergüenza'.

<https://www.eleconomista.es/aragon/noticias/9883032/05/19/Mercedes-Pescador-Sin-una-buena-comunicacion-es-imposible-vender.html>