



August 20th, Level #2 Transcript

Vender, venderse y por qué nos da tanto miedo

El otro día recibí el e-mail de un estudiante. Un e-mail de agradecimiento por los podcast, por el contenido que creo para estudiantes de español y muchas gracias a todo el mundo que me envía estos correos electrónicos, por cierto. Pero este era algo diferente.

Este me decía, César, muchas gracias por tus podcast, me gustan mucho, pero necesito decirte algo. Me gusta tu contenido, pero no me gusta que hables tanto de tus cursos en el podcast, que hagas publicidad de tus cursos en el podcast o por e-mail. A este estudiante no le gusta que yo haga ventas, no le gusta que venda.

Entonces, si soy completamente honesto, estuve ligeramente tentado a contestar de una manera pasivo-agresiva, ¿no?, a este estudiante. Tenía un poco el ego herido y estaba tentado a decirle que, bueno, que Spanish Language Coach no es una ONG, no es una entidad caritativa donde sólo hacemos cosas gratis, que somos un equipo de cinco personas remuneradas que ganan dinero, que producimos mucho contenido gratuito y, sobre todo, que aunque el contenido sea gratis, en realidad, en la vida nada es gratis. Y ahora explicaré qué quiero decir con que nada es gratis en la vida.

Pero antes, estudiante, te recuerdo que puedes leer la transcripción, usar los recursos gratuitos como las flashcards, traducción y el ejercicio de comprensión. Todo lo tienes en la web SpanishLanguageCoach.com. Y también tienes la posibilidad de inscribirte a mis cursos de Español Online. Te puedes inscribir en los cursos esta semana hasta el domingo día 15, que cierran las inscripciones.

Y lo siento si no te gusta que hable de esto, estudiante, pero hoy vamos a hablar precisamente de esto, de vender, de venderse, de ser un vendido o un vendehumos y de por qué nos da tanto miedo muchas veces vender, por qué se ve como algo negativo.

Me parece un tema súper interesante porque, aunque tú no tengas que vender nada en tu trabajo, los humanos tenemos que vender cosas, ideas, todo el tiempo, todo el tiempo y desde que somos pequeños.

Entonces, ¿por qué decía que nada es gratis? Bueno, pensemos en la televisión. La televisión, por la que no tenemos que pagar para ver los canales privados, son gratuitos para ver, pero en realidad no son gratuitos porque tienen publicidad y se financian gracias a los anuncios que muestran.

Este podcast, este podcast también podría tener publicidad. De hecho, me han ofrecido muchas veces hacer publicidad en el podcast. Yo con el podcast no gano dinero, o sea, Spotify o Apple Podcast no me da dinero

por tener el podcast. Con YouTube sí, sí que gano un poquito de dinero, como unos 150 euros al mes más o menos, pero las plataformas de podcast no pagan.

Pero sí que es cierto que desde hace años otras empresas me han ofrecido hacer un anuncio en podcast a cambio de dinero.

Y te tengo que decir, estudiante, que es muy tentador porque me ofrecen una cantidad de dinero bastante interesante, a veces más de 1000 euros por episodio. Son normalmente apps de idiomas o herramientas para gente que aprende español, etc. Y siempre he dicho que no.

Y no porque piense que alguna de esas plataformas no sea buena, de hecho yo uso algunas, sino por un problema de control. Hace tiempo decidí que si tenía que anunciar algo iba a ser mi propio producto, mis propios cursos. Y yo tengo todo el control sobre ellos, el equipo y yo.

Y no sé si esto en el futuro cambiará, pero de momento he rechazado hacer cualquier colaboración y siempre que hablo de una empresa lo hago de una forma gratuita porque me gusta de verdad.

Volvamos a hablar de por qué nada es gratis. Vamos con algo con lo que muchas personas pasan 2, 3, 4, 5 horas, 6 horas al día. Las redes sociales. Y no es tan poco común pasar tantas horas en las redes sociales. Desafortunadamente es una lacra, una pandemia de adicción a estas herramientas que son gratuitas. Son gratuitas entre comillas, pero sabemos que nada es gratis. Ofrecen publicidad. Por ejemplo, cada cuatro vídeos que vemos hay publicidad.

Pero es que también pagamos un precio mucho mayor. Ofrecer todos nuestros gustos, mucha información personal de lo que nos gusta, de nuestra ideología política, de nuestro estilo de vida, de quién es nuestra familia. Y esta información se usa y muchas veces no de la forma más ética. Y bueno, luego hablaremos de venta ética y venta no ética.

Ahora quiero hablarte un poco de mis experiencias vendiendo. Si pienso en mis experiencias vendiendo, no sólo pienso en vender un producto o un servicio, que lo he hecho en mi pasado laboral en el mundo corporativo, sino también en vender una idea, un viaje, un lugar, algo para comer, ¿no? Incluso siendo un niño intentando convencer a mi madre o a mi padre para hacer algo.

Siempre tienes que vender desde que eres pequeño cuando quieres conseguir algo. Luego es verdad que profesionalmente mi trabajo corporativo ha estado muy conectado con las ventas. Con 18 años, mientras estudiaba en la universidad, trabajaba en una tienda de teléfonos móviles y tenía que vender.

La telefonía es un sector muy complejo y cuando hablamos de venta, un poco oscuro. Tengo que decir la verdad. Como cualquier empresa, la empresa donde yo trabajaba quería obtener el mayor valor de los clientes.

Entonces, cualquier cliente que entraba por la tienda, quizás sólo para comprar un protector de pantalla para su teléfono, a esa persona también había que intentar venderle un contrato de internet para su casa, un seguro para su teléfono o más accesorios. Al final, esto es algo que hacen todas las empresas. Y luego también trabajé en una empresa que trabajaba con otras empresas que vendían cosas online y nosotros hacíamos anuncios para ellos.

Hacíamos retargeting. ¿Eso qué significa? Que cuando tú entrabas en la web de, imagínate, una tienda de anillos, tú clicabas en un producto, veías algún producto y a los dos segundos ibas a tu periódico online y veías esos anuncios por todas partes. Bueno, pues eso lo hacíamos nosotros.

Era un trabajo súper bueno, pagaban muy bien, tenía muy buenos bonos o comisiones cuando conseguía contratos importantes. El más importante que conseguí fue con la empresa de Cristiano Ronaldo de hoteles. Gané 5.000 euros. 5.000 euros como bonus para alguien de menos de 30 años era mucho dinero. Así que muchas gracias, Cristiano.

Y a ver, pero es verdad que a pesar de lo bien remunerado que estaba el trabajo, yo no estaba contento. De hecho, en un one-to-one con mi manager, una charla privada, me dijo, César, estoy contento con tu trabajo, pero creo que falla algo. ¿Estás bien? Y yo le dije una cosa muy poco corporativa. Le dije, no estoy feliz. No estoy feliz aquí, no estoy feliz con lo que hago. Él se quedó con cara de póker, obviamente.

¿Y por qué me sentí así? Pues porque en ese momento yo estaba muy influenciado por el minimalismo, por no comprar cosas innecesarias y muchas de las cosas que vendíamos fomentaban un consumismo excesivo de cosas que realmente no se necesitan tanto. Ropa barata, productos innecesarios, no sé. No estaba a gusto haciendo ese trabajo. Había una contradicción con mis valores. Mis ideales y en lo que invertía ocho horas de mi día trabajando chocaban.

Pero claro, me convierto en profe y como profe, como profesor autónomo, también tenía que venderme. Especialmente porque los inicios como profesor autónomo fueron muy duros. Pasé de tener un salario muy bueno en esa empresa tan corporativa a tener que vivir de mis ahorros para pagar mi alquiler en Londres. Porque como profe, los primeros meses ganaba 400, 400 o 500 libras al mes como mucho.

Y al principio, pues, yo no tenía ningún estudiante que me pagara por aprender conmigo. Nadie me conocía, no tenía podcast. Estaba yo en Londres y tuve que, como decimos en español, buscarme la vida, buscar soluciones, anunciarme con pequeños pósters en supermercados o bibliotecas, plataformas online, explicar por qué yo podía ser una buena opción para los estudiantes, etcétera, etcétera. Y también continué formándome para ser un profe mejor, un profe formado. Y bueno, poco a poco aprendí a ganar estudiantes y demás.

Luego, como he dicho antes, no sólo vendemos cosas, también nos vendemos nosotros mismos, ¿no? Aquí está la diferencia entre vender algo y venderse a uno mismo o a una misma. Nos tenemos que vender en una entrevista de trabajo.

Nos tenemos que vender cuando vamos a una cita romántica con alguien que hemos encontrado en Tinder. Tenemos que ofrecer una buena versión de nosotros para, al menos, parecer atractivos y una buena opción para la persona que tenemos delante, ya sea alguien que nos puede contratar o alguien que quizá se va a casar con nosotros.

Y claro, igual que en la venta de un producto o un servicio, este tipo de ventas, donde te vendes tú, también es importante que seas sincero, ¿no? Que sea una venta ética, porque si no, en el largo plazo, la relación profesional o personal va a acabar.

Así que es importante ser sincero en estas cosas también. Y antes te decía que íbamos a hablar de la venta ética y la venta no ética. Yo, en el mundo profesional, en mi experiencia profesional, he visto de todo, de todo.

Sé que en el mundo de la telefonía, no es la empresa donde yo trabajé, pero gente que trabaja en call centers, a veces se ve presionada para hacer cosas muy poco éticas, muy feas.

Por ejemplo, algo que se hacía mucho hace años, ahora no lo sé, era llamar a personas muy mayores, ancianos, que ni siquiera tenían ordenador o no tienen smartphone y ofrecerles internet en su casa. Instalarles un router cuando realmente ni siquiera necesitan ese producto. Pues muchas cosas así.

Y yo tengo una experiencia muy reciente mía como consumidor de un intento de venta poco ética. Me llamó una gran empresa de telefonía móvil de la cual soy cliente y me dicen, César, soy Pepito. Pepito es un nombre genérico cuando no queremos o no recordamos el nombre de una persona. Le llamo porque es usted un cliente muy fiel y queremos valorar su fidelidad con un teléfono o smartphone gratis que se lo vamos a enviar a su casa en esta dirección.

Y claro, aquí me entró una alerta porque pensé, bueno, tampoco soy un cliente tan fiel. Llevo un año con esta empresa, desde que nos mudamos a España, porque me van a invalor un móvil. ¿Y cuál es el precio de esto? Y bueno, obviamente había un precio, porque todo tiene un precio. Nada es gratis. El precio era renovar la permanencia con esta empresa durante 24 meses, dos años.

El caso es que este chico que me llamó, como me lo dijo, todo de carrerilla, es decir, sin hacer ninguna pausa y me dijo, bueno, César, le queremos fidelizar con esto, tal, tal, tal, se lo vamos a enviar, muchas gracias y que pase buen día. Es decir, se estaba despidiendo dando por hecho que yo había aceptado.

Obviamente yo no lo había aceptado y no lo quería y esto es claramente una forma no ética de vender. Intentar colar algo, presionar sin que el cliente autorice nada. Seguramente es algo incluso ilegal.

¿Por qué? Por supuesto hay venta ética y venta no ética. Yo en mis trabajos siempre he tratado de vender éticamente y la verdad es que he tenido suerte en las empresas en las que he trabajado. Obviamente siempre había objetivos y presiones, como en cualquier empresa, pero nunca me han forzado o empujado a hacer algo inmoral o poco ético.

Pero es verdad que ahora me siento mucho más a gusto vendiendo mis propios productos. ¿Por qué? Primero porque soy un control freak. Soy bastante controlador. Entonces, como he dicho antes, me da mucha seguridad vender mi propio producto del que soy responsable 100%. El equipo y yo podemos decidir los términos y condiciones de cómo vendemos.

Te pongo un ejemplo. El mínimo legal para ofrecer la devolución del dinero, si a alguien no le gusta uno de mis cursos online, es de 15 días y yo he decidido extenderlo hasta 30 días voluntariamente porque me da más seguridad que las personas lo puedan probar con calma. Y también me resulta muy satisfactorio poder vender algo, mis cursos de español, que está relacionado con la educación. Algo que no genera inseguridades, algo que es sostenible, algo que no va en contra de mis valores.

Y luego también la forma en la que lo vendo. Desde hace tiempo, si me conoces, sabes que yo siempre uso tres adjetivos cuando hablo de mis productos. Digo que aprender español y mis cursos para mejorar tu español o tu pronunciación no son productos ni fáciles, ni rápidos, ni divertidos.

¿Y por qué digo esto? Porque la industria de los idiomas se usan mucho estos tres adjetivos para atraer un perfil de estudiante que busca resultados rápidos. Entonces yo he hecho todo lo contrario. He cambiado la comunicación.

Siempre digo, no es fácil, no es rápido, ni es divertido, pero funciona. Y esto me ayuda mucho a atraer a un determinado tipo de estudiante muy diferente. Un estudiante adulto y realista, con la madurez suficiente para saber que no hay milagros.

Que hay resultados, sí, pero que ese resultado requiere esfuerzo y progreso y requiere tiempo. Y eso me ha permitido tener estudiantes más a largo plazo. Muchos estudiantes no simplemente se inscriben a un curso y ya está. Se inscriben, lo completan, vean resultados, hacen el siguiente curso o hacen un curso complementario.

Mira, cuando alguien me escribe para decirme que quiere crear un proyecto como Spanish Language Coach y me pide consejos, siempre le doy el mismo. Hagas lo que hagas, usa la honestidad con lo que vayas a ofrecer.

Creo que en esta industria de los idiomas o en cualquier negocio, la honestidad es la mejor inversión a largo plazo en la relación con los estudiantes. Así que para mí esto es fundamental. De hecho, en uno de los últimos cursos decidí llamarlo Español Camaleón, el curso de pronunciación, lo llamé un curso de pronunciación realista.

Porque sabía que especialmente en el tema del acento y la pronunciación hay muchas inseguridades. A mí también me pasa. Y no quería generar inseguridad en los estudiantes para conseguir más ventas. Quería que la gente entendiera que era un curso de pronunciación realista, de mejora de la pronunciación. No un curso de elimina tu acento en 15 días. Porque eso, en mi opinión, es imposible.

Como he dicho antes, todos tenemos que vender en la vida. Es un proceso que no tiene por qué ser algo malo siempre que venga de un lugar ético y siempre que estemos ofreciendo un producto o un servicio a alguien que de verdad puede necesitarlo.

Así que yo es verdad que he superado ese miedo o rechazo a la venta. Y cuando recibo un email como el que te he contado al principio, simplemente explico que es necesario vender porque esto es una empresa y las empresas tienen que ganar dinero. Y además, estoy muy contento de no tener ese miedo a vender.

Primero, porque a nivel personal no hay una contradicción entre mis valores y lo que vendo. Segundo, porque vender me ha permitido crear mucho más contenido gratuito y ayudar a muchísimas más personas. Empecé con un podcast, ahora produzco cuatro de español y dos de inglés. Y yo siempre digo que lo mejor de internet es la accesibilidad y cómo ha democratizado la educación.

Muchísimas personas utilizan todos mis recursos gratuitos y nunca se inscribirán en ningún curso. Pero está bien y yo me alegro. Y ahora incluso hemos hecho un curso que va a ser el primer curso totalmente gratuito, el de español médico, y lo van a poder utilizar todas las personas que quieran. Es un curso específico para profesionales de la salud. Ya tenemos todos los guiones y ahora falta la grabación. Necesito encontrar actores y actrices para esto y estará disponible en los próximos meses.

Por cierto, a toda la gente profesional de la salud que nos han mandado feedback para crear este curso, muchas gracias. Así que estoy muy contento porque vender también trae muchas cosas buenas. Por ejemplo, crear más contenido, ofrecer un curso gratuito en el futuro y no sólo eso.

También, por supuesto, me ha permitido tener una mejor vida. Me ha permitido algo que jamás pensé que iba a poder conseguir. Comprarme un piso sin ayuda económica familiar, con ayuda financiera del banco, con la hipoteca, claro, pero aún así, bueno, estoy contento.

Un apartamento pequeñito, 60 metros cuadrados, pero algo que jamás hubiese imaginado. Y también me ha permitido, y hablé de esto hace poco, cuando hablé de los impuestos, ser un mayor contribuidor económico a la sociedad. Especialmente en España, pero también en Reino Unido.

Dos países que me han dado mucho y a los que ahora puedo devolver parte de lo que me han dado para que otras personas tengan el mismo privilegio que tuve yo de recibir una educación gratuita, por ejemplo. Y claro, hablando de venta, también hay que hablar de compra. No hay venta si no hay alguien que compra.

A mí me gusta apoyar a los negocios locales, ¿no? Comprar café en cafeterías independientes cada mañana, incluso variar. No voy siempre a la misma, voy a varias porque hay muchas. Y entonces, quiero también darte las gracias a ti si te has inscrito en alguno de mis cursos, estudiante, en algún momento en todos estos años, porque obviamente apoyas no sólo tu aprendizaje, no sólo te apoyas a ti, me apoyas a mí y apoyas a la comunidad de estudiantes en general, lo que me permite generar más contenido y mejor contenido.

Así que esta es mi pequeña reflexión sobre la venta, sobre por qué es importante no sentirnos mal por vender, siempre que venga de una forma ética y siempre que vendamos productos y servicios que realmente la gente necesita. Así que estudiante, muchas gracias por escucharme y te espero en el próximo episodio. ¡Un abrazo grande!