|  |  |
| --- | --- |
| Here's a clip on Colin, on how he got started on this path.  Hear when I graduate to college I either had to move in with my parents or take the first job that I could find.  So I took a sales job and I was really bad at it.  And for two months I didn't sell anything, in the third month, they put me on a PIP, which I hope no one knows what that means, listening to this, but if they do, or if you don't, it stands for "performance improvement plan."  It just means that they're going to fire me.  So I was like, you know what I'm gonna do? I'm gonna screw this establishment over on my way out  I'm gonna dare them to fire me earlier.  So you know I stopped abiding by the dress code, I stopped reading the script.  I only asked questions I wanted to hear the answers to.  Like, I just did everything the opposite of what I was being trained to do.  And that was the month that I had broken the sales record on accident.  The moment I stopped trying to be a good salesperson and I just started acting human was the moment they started treating me like a human and they stopped treating me like a salesperson.  In just a moment we're gonna talk with Colin about what he has learned about sales over the years and why he thinks that it is a skill that applies to everyone, regardless of what you do for a living.  But first we're gonna take a short break.  I mean it wouldn't be an episode about sales if we didn't have ads right?  This is the most thematically appropriate ad break that we've ever taken.  We'll be right back.  Support from this podcast comes from WISE the account that lets you send, spend and receive money internationally fifty currencies.  A hundred and seventy countries, one account designed to take on the world.  So whether you're taking on Rio or Rome, Miami or Mumbai, you always get the mid-market exchange rate when you convert currencies with no markups and no hidden fees.  WISE helps you save money no matter what or where you're going next.  Join fifty million people in businesses who are going global with WISE.  Learn how the WISE account could work for you by downloading the app or visiting wise.com/betterhuman.  Today we're talking with Colin Coggins, professor and author and salesperson about how we can be more effective advocates for ourselves and the work we do, and why that means we need to change the way that we think about selling.  Hey this is Colin Coggins, excited to be here, I am the author of "The Unsold Mindset."  I also teach "sales mindset for entrepreneurs" at USC.  I am a commercial executive, a father, a husband and really excited to have this conversation.  What would you say most people's first impression of a salesperson is?  Yeah, smart me, manipulative, yucky, it's it's the question that we open up every keynote with.  We ask two questions: the first question is, "What do you think of when you hear the word salesperson?"  And no matter who is in the audience, the answers are always the same.  Like nasty, yucky, pushy, aggressive, et cetera.  And then the second question is, "Who's the greatest salesperson that you can think of?"  And those answers are almost always the same too.  But it's up two answers out of thousands of people are Martin Luther King Jr. and Steve Jobs.  And then a close third are like your siblings, kids, Jesus is a close fourth.  When I look at the audience I go, think about that incongruence.  So, ah we wrote the book because we found over decades of research uhm being a practitioner, then a theorist and then just a learner and a lover of the space and interviewing some of the greatest salespeople on the planet, they're the exact opposite of who people thought they were.  It's interesting for me because I certainly come in with a negative predisposition to the word sales, and to the concept of selling.  And in some ways, like my, my gut reaction when you tell me like Martin Luther King was a great salesperson, is to be like "Oh, that's like cheapening the legacy of Dr. King!" and I know that's not what you mean, and I think that one of the very interesting parts for me of reading your book and talking to you is how you redefine what the word sales means.  So I want you to get in on that, like address the people who are skeptical right away.  I wasn't the one to redefine the word sales, it was all of these incredible people that didn't have "sales" in their title.  They were being revered as great salespeople, we were like, "Wait a minute, we thought we were writing a book about sales professionals and why they're so good, why are all of these great phenomenal, sales professionals, idols, not salespeople?"  Uh, we went to the number one sales professional at B and B, like hey who's the greatest salesperson you know?  And they're like Jon Wexler, the head of marketing, and influencer marketing at Adidas.  That doesn't sound like a salesperson.  And we go to Jon and start talking to him and he talks about this purpose-driven like lifestyle that he has and how, the people, empowering the people around them to make these decisions that would move the world.  Right?  He's literally redefining what it means to sell.  And, this is why I think it's so interesting right?  Is that we have these predispositions towards thinking that sales is something gross or manipulative or coercive and then when you go to figure out the people who are really good at it, they completely embody the opposite of that.  So I know this is literally asking to sum up your whole book but like, what means a good salesperson, what makes a great salesperson?  I want to start by saying we intentionally use the word sales because it's so polarizing because what we were finding is in the workforce, all of these new entrance that they're coming in from college, they do not know how to move people.  So regardless of if you are an engineer or a marketeer, like if you're changing your world, or anybody's world, if you're changing the world, you can't do it without moving people.  Here's the summary of the book:  Everyone is either selling an idea, selling themselves, selling a product or a service.  Even if you think it's bad one or not, typically what is ends up happening especially to people who don't have "sales" in their title, chen the parent has to sell the kid on eating vegetables okay, or when the founder has to sell the bank on investing, or when you have to sell your friends on which season of The Office to watch.  Like any of these, all right.  And when you have to sell yourself in an interview to get the job, all of us, most of us, decide that the imperfect, authentic version of ourself is not fit for that role, so we try to be the best version of ourself in the interview.  The best version of ourself, or the version of ourself that would get your kid to eat vegetables.  Like the cooler person or the more persuasive version.  And meanwhile, that's the opposite of what great sellers do.  Like great sellers are really good at being hyper-authentic, not like in this like buzzword-y way, they give themselves permission to let people know that they are very imperfect.  And a lot like them and they're better than most people at getting people to see themselves in them immediately, no one ever talks to agency when it comes to selling.  Because normally that word is reserved for leadership.  You know it's like, to, to create agency in the people that you are speaking with so they feel that they are part of the decision they can process.  That's what the greatest sellers on the planet do, that's why the greatest sellers on the planet are the greatest leaders, period.  Like, they'll ask someone a question they've never heard before.  That person will answer that question, ideate for the first time in a real time, and whatever that answer is, that's that person's answer.  Like, they weren't sold on that answer, they took ownership in that answer.  So much of your book is saying like "Actually care about the person."  Like, if you want to win someone over, to your way of thinking, like, hear them, hear their concerns, and then actually, authentically, respond to them.  Don't try and pretend like you're making them think you're responding to their concerns while you're actually just being some sort of a robot.  It's like, how can you get more into a human connection of it all?  Yeah, and I, I don't know why, but you know for the last couple of decades the books out there have been focusing on, not all of them, but a lot of them, focusing on the tactics.  You know like hey, somebody somewhere realize that if you can mirror the body movements of someone that you're talking to that they would automatically you know like, be more engaged with you.  Like this conversation of mirroring that's like, that was taught in a book.  So then, you have a generation of salespeople that if somebody was talking and they put their hand on their face like this, someone else would put their hand on their face like this.  But no one ever wrote the book that was talking about why great salespeople were so engaged in the first place that the result was mirroring.  You talk about how one of the things that a great salesperson can do to build a connection with someone who they're trying to win over is to let them in on what they're thinking, to kind of give a, like let them in in a self-talk.  So you know what's happening inside their head.  You talk about how those moments where people do things like that, when they let us know what's happening in their heads so we don't think that they're not aware of what's going on, that really build an immediate connection between the person who's being pitched for lack of a better word and the person who's doing the pitching.  You're talking about two really interesting points in the book.  One is this topics calling, called "show your work."  And then the other is one of the byproducts of this hyper-authenticity where almost everyone we talked to literally talked to themselves out loud right in front of us.  Sort of two things in the same um, "show your work" is just a, kind of like math class, you would get the credit for showing your work and the answer not just the answer.  Oh, I have students all the time like come up to me and I'm like, "I, I don't want this interview where this hiring manager, and think I'm just another entitled USC kid who just wants an internship, like what do i do?"  Alright, say that, go into the interview and say "I have to tell you I have been thinking a lot about not wanting to show up that's just another entitled you know USC kid, and like how do I differentiate myself?"  But as I was doing a research on you I found that mentorship quite a big role in your career trajectory, so i figured worst-case scenario, you were probably an entitled punk USC kid at one point.  These are like real conversations that have happened that have gotten people jobs.  You know like for some strange reason most of us hide, like the imperfect part of us because we want people to think that we are better than that.  But most people like people like themselves, and nobody is perfect.  And really great salespeople are just really good at giving themselves permission to be imperfect because they are very confident.  The person they're talking to is absolutely not perfect.  And you, yeah we were talking to someone ready to be at a tough trial in California, and he's telling a story about the judge asked him to repeat himself.  And he looks at the judge, looks at the jury, looks at the judge's bench and goes, what did I just say?  The jury starts laughing just like you do.  He looks at the judge and he goes, "I have no idea of what I just said."  He was like, I knew I had the jury because that was the moment that they realized that even though I was a lawyer, even when I was a professional for those three seconds they realize the human in me.  This permission that these people are giving themselves to be human for us came sort of full circle during lockdown.  They were this group of people across multiple verticals, during lockdown they were doing really well like at sales, except they were underperformers before lockdown.  And so we were like, why is it that they're doing so well?  So we start to like, we start to look at them and listen their conversations and in the beginning of most of their conversations sounded identical.  They got on the call, they were like "Hey I just to point out the elephant in the room, like I don't even know if we should be having this conversation right now.  That's my two-year-old behind me, that's my wife with the mass trying to chase him.  I don't even know we should be in the same room. | Aquí hay un clip de Colin, y cómo empezó en este camino.  Escucha, cuando me gradué de la universidad o me mudaba con mis padres o tomaba el primer trabajo que pudiera encontrar.  Así que tomé un trabajo en ventas y era pésimo.  Y por dos meses no vendí nada, en el tercer mes, me pusieron en PMD, lo cual espero ninguno sepa el significado, escuchando esto, pero si lo saben, o si no, significa "plan de mejora de desempeño".  Significa simplemente que me van a correr.  Así que, pensé ¿sabes qué haré? Voy a fastidiar a este establecimiento en mi camino de salida.  Voy a retarlos a que me despidan antes.  Así que dejé de respetar el código de vestimenta, dejé de leer el guión.  Sólo hacía las preguntas cuya respuesta me interesaba.  Tipo, hice lo opuesto a lo que me entrenaban para hacer.  Y ese fue el mes que rompí el récord de ventas por accidente.  El memento en que dejé de intentar ser un buen vendedor y sólo empecé a actuar como ser humano fue el momento que ellos dejaron de tratarme como vendedor.  En un momento vamos a hablar con Colin acerca de lo que ha aprendido acerca de ventas a través de los años y porqué piensa es una habilidad que aplica para todos, apesar de a qué te dediques.  Pero primero tendremos una pausa.  Quiero decir no sería un episodio de ventas si no tuviéramos anuncios ¿verdad?  Este es el anuncio más temáticamente apropiado que hemos tomado en la pausa.  Ya regresamos.  El apoya para este podcast viene de WISE, la cuenta que te deja enviar, gastar y recibir dinero internacionalmente, cincuenta tipos de cambio.  Ciento veintisiete países, una cuenta designada para tomar el mundo.  Así que si piensas en Rio o Roma, Miami o Bombay, siempre tendrás el tipo de cambio medio del mercado del día cuando cambies tipos de moneda sin subidas de precio y nada de tarifas escondidas. WISE te ayuda a ahorrar dinero sin importar qué hagas después.  Únete a cincuenta millones de gente en negocios que están volviéndose globales con WISE.  Aprende cómo la cuenta WISE trabaja para tí bajando la aplicación o visitando wise.com/betterhuman.  Hoy estamos hablando con Colin Coggins, profesor, autor y vendedor acerca de cómo podemos ser defensores de nosotros mismos y nuestro trabajo, y por qué eso significa que tenemos que cambiar la manera que pensamos acerca de vender.  Hola, soy Colin Coggins, emocionado de estar aquí, soy el autor de "La mentalidad no vendida."  También imparto "mentalidad de ventas para emprendedores en la USC.  Soy ejecutivo de comercio, padre, esposo, y realmente muy emocionado de tener esta conversación.  ¿Cuál dirías que es la primera impresión de la gente acerca de un vendedor?  Si, qué listo soy, manipulador, asqueroso, es la pregunta con la que abrimos cada discurso.  Hacemos dos preguntas: la primera es "¿Qué piensas cuando escuchas la palabra vendedor?"  Y no importa quien esté en la audiencia, las respuestas siempre son las mismas.  Desagradable, repulsivo, avasallador, agresivo, etcétera.  Y luego la segunda pregunta es "¿Quién es el mejor vendedor en quien puedes pensar?"  Y esas dos respuestas casi siempre son iguales.  Pero arriba hay dos respuestas de miles de personas  Martin Luther King Jr y Steve Jobs.  Y luego un cercano tercer lugar es para tus hermanos, hijos, Jesús está cerca en el cuarto lugar. Cuando veo a la audiencia digo, piensen en la incongruencia.  Entónces, escribimos el libro encontramos a través de décadas de investigación, siendo practicante, luego teórico, y luego aprendiente y amante del espacio y entrevistando a algunos de los más grandes vendedores del planeta, que ellos son exactamente lo opuesto a lo que la gente cree.  Es interesante par mí porque ciertamente vengo con una predisposición negativa a la palabra ventas, y al concepto de vender.  De alguna manera, mi, mi reacción visceral cuando me dices que Martin Martin Luther King era un increíble vendedor, es pensar "Eso es abaratar el legado del doctor King!" y sé que no es lo que quieres decir, y pienso que una de las partes interesantes para mí de leer tu libro y hablar contigo es cómo tu redefines lo que la palabra ventas significa.  Quiero entrar en eso, como, dirigirme a la gente escéptica ahorita.  No fui quien redefinió la palabra ventas, fue toda esta increíble gente que no tenía "ventas" en sus títulos.  Ellos eran reverenciados como grandes vendedores, y pensamos "espera un minuto, pensamos que estábamos escribiendo un libro acerca de profesionales en ventas, y por qué son tan buenos, por qué toda esta gente increíble, fenomenal, profesionales de ventas, ídolos, no son vendedores?"  Uh, fuimos al mejor profesional de ventas en "B and B" y preguntamos ¿quién es el mejor vendedor que conoces?  Y dijeron, Jon Wexler, el jefe mercadotecnia y mercadotecnia de influencers en Adidas.  Eso no suena como un vendedor.  Y vamos con Jon y empezamos a hablar con él y él habla de su estilo de vida motivado por propósitos y cómo la gente, empoderar a la gente al rededor a tomar estas decisiones que moverían al mundo.  Cierto?  Él está literalmente redefiniendo lo que significa vender.  Y, esto es por lo que pienso que es tan interesante, ¿cierto?  Es que tenemos estas predisposiciones hacia pensar que las ventas es algo repugnante y manipulador o coercitivo y luego descubres que la gente que es buena en eso, ellos personifican completamente lo opuesto de eso.  Sé que es literalmente preguntarte que resumas todo tu libro pero, ¿qué significa un buen vendedor, que constituye a un buen vendedor?  Quiero empezar diciendo que nosotros intencionalmente usamos la palabra ventas porque es muy polarizador porque lo que estabamos encontrando es que en la fuerza de trabajo, todas estas nuevas entradas que vienen de la universidad, ellos no saben cómo mover gente.  Así que a pesar que seas ingeniero, mercadólogo, si estás cambiando tu mundo, o el mundo de alguien, si estas cambiando al mundo, no puedes hacerlo sin mover gente.  Este es el resumen del libro:  Todos están o vendiendo una idea, a ellos mismos, vendiendo un producto o servicio.  Aún si crees que es malo o no, típicamente lo que sea termina pasando, especialmente a la gente que no tiene "ventas" en su título, cuando un padre tiene que venderle al hijo el comer vegetales, okey, o cuando un fundador tiene que venderle al banco el invertir, o cuando tienes que venderle a tus amigos qué temporada de "La oficina" ver.  Cualquier de estas, cierto.  Y cuando tienes que venderte a tí mismo en una entrevista para obtener un empleo, todos nosotros, la mayoría, decide que nuestra versión imperfecta, auténtico no es apto para ese rol, así que damos la mejor versión en la entrevista.  La mejor versión de nosotros, o la versión de tí que haría que tu hijo comiera vegetales.  La versión más genial, más persuasiva.  Y mientras tanto, eso es lo opuesto que los vendedores hacen.  Los grandes vendedores son buenos en ser hiper auténticos, no como en esta manera de expresarse a la moda, ellos se permiten dejarle ver a la gente que son imperfectos.  Y mucho como ellos, y son mejores que la mayoría en dejar a otros verse en ellos inmediatamente, nadie habla de voluntad cuando se trata de vender.  Porque normalmente esa palabra se reserva para liderazgo.  Sabes es como crear voluntad en la gente con quien hablas para que sientan que son parte de la decisión que ellos pueden procesar.  Eso es lo que el más grande vendedor del planeta hace, por eso los más grandes vendedores del planeta son grandes líderes, punto.  Ellos preguntan a alguien algo que nunca han oído antes.  Esa persona responderá la pregunta, ideará por primera vez en tiempo real , y cual sea la respuesta, esa es la respuesta de esa persona.  No se les vendió esa respuesta, ellos asumieron propiedad de esa respuesta.  Mucho de tu libro es decir "Realmente interesante en la persona".  Si quieres ganarte a alguien, convencerlo de tu manera de pensar, escúchalos, escucha sus preocupaciones, y de verdad, auténticamente, respondeles.  No pretendas hacerlos creer que respondes a sus preocupaciones mientras realmente solo actúas como un robot.  ¿Cómo puedes obtener una conección más humana?  Si, yo, no sé por qué, pero saes en las dos décadas pasadas los libros ahí afuera han estado enfocandose, no todos, pero muchos, en las tácticas.  Sabes, si alguien en algún lugar nota que si puedes imitar los movimientos de alguien con quien estás hablando ellos ya sabes, automáticamente están más concentrados en ti.  Esta conversación de imitación eso se enseñó en un libro.  Asi que tienes una generación de vendedores que si alguien hablara y pusiera su mano en su mano así, alguién más pondría la mano en su cara así.  Pero nadie nunca escribió un libro que hablara de por qué los grandes vendedores estaban tan concentrados en primer lugar que en resultado fue la imitación.  Hablas de como una de las cosas que los grandes vendedores pueden hacer es construir una conección con alguien que tratan de ganarse es dejarlos entrar en lo que piensas, dejarlos entrar en una platica contigo mismo.  Para que sepas qué pasa por tu mente.  Hablas de cómo esos momentos donde la gente hace esas cosas ,cuando nos deja saber que pasa en sus cabezas para que sepamos que ellos están al tanto de lo que pasa, eso realmente construye una conección inmediata entre la persona que está recibiendo la idea y la persona que está lanzando.  Estás hablando de dos puntos muy interesantes en el libro.  Uno es este tema llamado "muestra tu trabajo".  Y luego el otro es un producto secundario de esta hiper autenticidad donde casi todos con quienes hablamos hablan con ellos mismos en voz alta enfrente de nosotros.  Como dos cosas en una em, muestra tu trabajo es como clase de mate, obtendrás el crédito por mostrar tu trabajo y la respuesta, no solo la respuesta.  Tengo alumnos todo el tiempo que vienen es como "No quiero esta entrevista donde este gerente, y piense soy solo otro chico engreído de la USC  Quien solo quiere una pasantía, que hago?"  Bien, pues dí eso, ve a la entrevista y di "Tengo que decirle que pensé mucho en no venir soy solo otro chico engreído de la USC, y ¿cómo diferenciarme?"  Pero mientras investigaba encontré que las tutorías son un gran rol en la trayectoria de su carrera, así que pensé que en el peor de los casos fue probablemente un chico punk en la USC en algún punto.  Estas son conversaciones reales que han pasado que le han ganado empleos a la gente.  Saber que por alguna extraña razón la mayoría de nosotros nos escondemos, nuestro yo imperfecto, porque queremos que piensen que somos mejores.  Pero a la mayoría le gustan personas similares a ellos, y nadie es perfecto.  Los realmente increíbles vendedores son solo muy buenos dándose permiso de ser imperfectos porque son seguros de sí mismos.  La persona con quien hablan es para nada perfecta.  Y tu, buenos hablábamos con alguien listo para un duro juicio en California, y él nos está diciendo una historia acerca de un juez que le pregunta que repita lo que dijo.  El mira al juez, mira al jurado, mira al estrado y dice, ¿qué dije?  El jurado empieza a reírse justo como tú.  Mira al juez y dice "No tengo idea que lo que acabo de decir".  El dijo, supe que tenía al jurado porque ese fue el momento que ellos se dan cuenta que aunque soy un abogado, aunque soy un profesional, por esos tres segundos ven al ser humano.  Este permiso que la se gente da para ser humano para nosotros vino como a enmarcarse durante el confinamiento.  Eran un grupo de personas entre múltiples ejes que durante el confinamiento ellos les fue muy bien en ventas, pero eran decepcionantes antes del confinamiento.  Y pensamos, ¿por qué es que les va tan bien?  Y empezamos a, empezamos a verlos y escuchar sus conversaciones y en el inicio de la mayoría de sus conversaciones sonaba idéntica.  Entraban a la llamada, y decían, "hey, voy a mencionar al elefante en la sala, no sé si deberíamos estar teniendo esta conversación ahora.  Ese es mi hijo de dos años tras de mí, esa es mi esposa con ese montón de ropa tratando de perseguirlo.  No sé si deberíamos estar en la misma habitación. |