



## Psicólogos malagueños logran aumentar las ventas de empresas al aplicar terapias deportivas

LOCALIZACIÓN: Benalmádena - Málaga

DURACIÓN VTR: 1'42"

**RESUMEN:** Una empresa malagueña utiliza la Psicología Deportiva como herramienta para mejorar la productividad empresarial. Los creadores de esta metodología provienen del mundo de la alta competición y aseguran que igual que un deportista tiene que entrenar para conseguir el éxito, de la misma forma, los trabajadores de una empresa deben entrenar para optimizar sus resultados. Los trabajadores ensayan en la pista de pádel las conductas y habilidades que luego deben trasladar a su ámbito laboral. En menos de un año, unas cincuenta empresas ya han solicitado sus servicios.

**VTR:**

### **AMBIENTE ENTRENADOR**

*"Máximo número de bolas posible en tres minutos máximo de tiempo"*

El entrenamiento de hoy no es para perfeccionar la técnica del pádel sino para aprender a gestionar mejor el tiempo. Los jugadores, la plantilla de una empresa dedicada a la venta de colchones.

### **AMBIENTE**

*"Juan Antonio es el que peor juega a esto y lo hemos dejado tirando pelotas mientras que yo he estado recogiendo. Yo juego un poquito mejor y debería haber estado tirando pelotas mientras que él ha debido recoger"*

Los ideólogos de esta innovadora metodología son malagueños y provienen del mundo de la alta competición. Juanjo ha sido tenista profesional y Javier entrenador del Málaga Club de Fútbol.

### **TOTAL JAVIER DE MIGUEL** **Psicólogo deportivo**

*"Un deportista necesita repetir muchos comportamientos técnicos para obtener un rendimiento. Una persona en una empresa necesita igual. Un profesional en una empresa necesita repetir ciertas conductas que le llevan al éxito."*

Y, ¿cuáles son esas conductas? Depende de cada empresa. Trabajar mejor en equipo o mejorar la comunicación entre distintos departamentos, habilidades que se entrenan en la pista para aplicarlas al ámbito laboral. En menos de un año, unas cincuenta empresas han confiado en el sistema para optimizar su productividad.

### **TOTAL JUANJO MARTÍN** **Psicólogo deportivo**

*"Todas las empresas que están cara al público, que tienen un mostrador, nos piden técnicas de venta, sobre todo la venta cruzada"*

Esa es la habilidad que han entrenado los trabajadores de esta farmacia.

### **TOTAL BELÉN ROZAS** **Empleada farmacia**

*"Si tú vienes a por un antigripal te voy a ofrecer algo si te duele la garganta, para ofrecerte cualquier medicamento para que se te quite el dolor de garganta. Si tienes tos, ofrecerte algún jarabe"*

Y como lo importante es el resultado, aquí viene el dato: en tan sólo dos meses han conseguido mejorar su facturación en un 6,5 %.

Para obtener más información o resolver incidencias llamar al teléfono 647 310 157 o contactar a través del correo electrónico [info@historiasdeluz.es](mailto:info@historiasdeluz.es)