



Grupo
 Desarrollo  Humano

Procesos de Coaching de Ventas para Mejorar Resultados



Los Procesos de Coaching de Ventas forman parte del Programa de Desarrollo del Liderazgo y Coaching Ejecutivo de Grupo Desarrollo Humano.



Presentamos a su estimable consideración nuestra propuesta para desarrollar Procesos de Coaching de Ventas para Mejorar Resultados.

Desarrollo del Liderazgo y Coaching Ejecutivo

Agradezco la oportunidad y espero poder ampliarle la información a su mejor conveniencia.

Atentamente,

Dr.[c] Gilbert Aubert
Director
Grupo Desarrollo Humano

Quiénes Somos

Somos la firma especializada en las áreas de Desarrollo de Liderazgo y Coaching Ejecutivo, dimensiones que impactan directamente la productividad y rentabilidad de cualquier organización. Nos dedicamos a ayudar a los cuadros gerenciales a convertirse en grandes líderes.

Nuestros servicios incluyen una gama de ofertas desde Coaching Ejecutivo uno-a-uno hasta grandes iniciativas de Desarrollo de Liderazgo.

Grupo Desarrollo Humano se ha convertido en un líder en Desarrollo de Liderazgo y Coaching Ejecutivo, y las estrategias humanas que crean grandes organizaciones.

Director Coach

En su currículum incluye una vasta experiencia como empresario, profesor universitario, consultor de la OEA, conferencista internacional, consultor gerencial, Coach de Coach, mediador, editor en Internet, haber publicado artículos en revistas académicas y ser comentarista en radio y televisión.

Por sus conocimientos y experiencia profesional en el Desarrollo del Liderazgo Gerencial se ha convertido en una autoridad en ese campo y el Coach Ejecutivo de mayor demanda en Costa Rica. Ha sido contratado por empresas locales y multinacionales donde acompañado a los cuadros gerenciales a mejorar el desempeño y alcanzar los objetivos profesionales y organizacionales.

Es Coach por The Pyramid Group, USA; Coach Ejecutivo por TISOC Coachville, España; y Coach Certificado ISOR por Holos, Brasil; Diplomado y Candidato a Doctor en Administración de Empresas por la UEM, Madrid; MBA en Administración de Negocios por la National University, San Diego; egresado en Administración de la Producción por UACA, Costa Rica; estudios de post grado en SWEB, Inglaterra; Ingeniero Eléctrico por la Universidad de Costa Rica. Creador y Director de la Firma Consultora Gerencial Grupo Desarrollo Humano.

*Gilbert Aubert
Consultor y
Coach Ejecutivo*

Algunos de Nuestros Clientes



saint - honoré



ARA-LAW
Attorneys at Law



Gerber

CASA PHILLIPS



The Chemical Company



Justificación

El Gerente de Ventas no sólo está en la nómina para conseguir el objetivo de ventas, que es una cifra que indica el número de unidades o dólares que la empresa quiere vender.

El Gerente de Ventas está en la nómina para responsabilizarse de su principal objetivo: garantizar la consecución del objetivo de ventas de parte de cada uno de los miembros de su equipo de ventas.

Justificación

Cuando el Gerente de Ventas entiende, comprende y acepta que las cifras son sólo la consecuencia, que son el resultado del desempeño de personas, los vendedores, a lo largo de un proceso de venta. En ese momento ve con claridad que su función principal es desarrollar a sus vendedores continuamente: todos y cada uno de los días del año dedicará la mayor parte de su jornada a acompañar a cada uno de ellos en su viaje de desarrollo y, así, conseguirá la mejora continua de sus niveles de desempeño en las habilidades que utilizan y la propulsión de sus actitudes. Tiene muy claro que no existe ninguna otra actividad, ni ocupación, ni responsabilidad que aporte más valor que ésta.



Objetivos

Que el Gerente de Ventas:

1. Administre con eficacia, refine el talento comercial, motive y convierta en campeones a su equipo de vendedores, a pesar del cambiante mercado actual.
2. Haga a su gente más valiosa, y una vez que haga a su gente más valiosa, todos en el departamento llegarán a su meta.

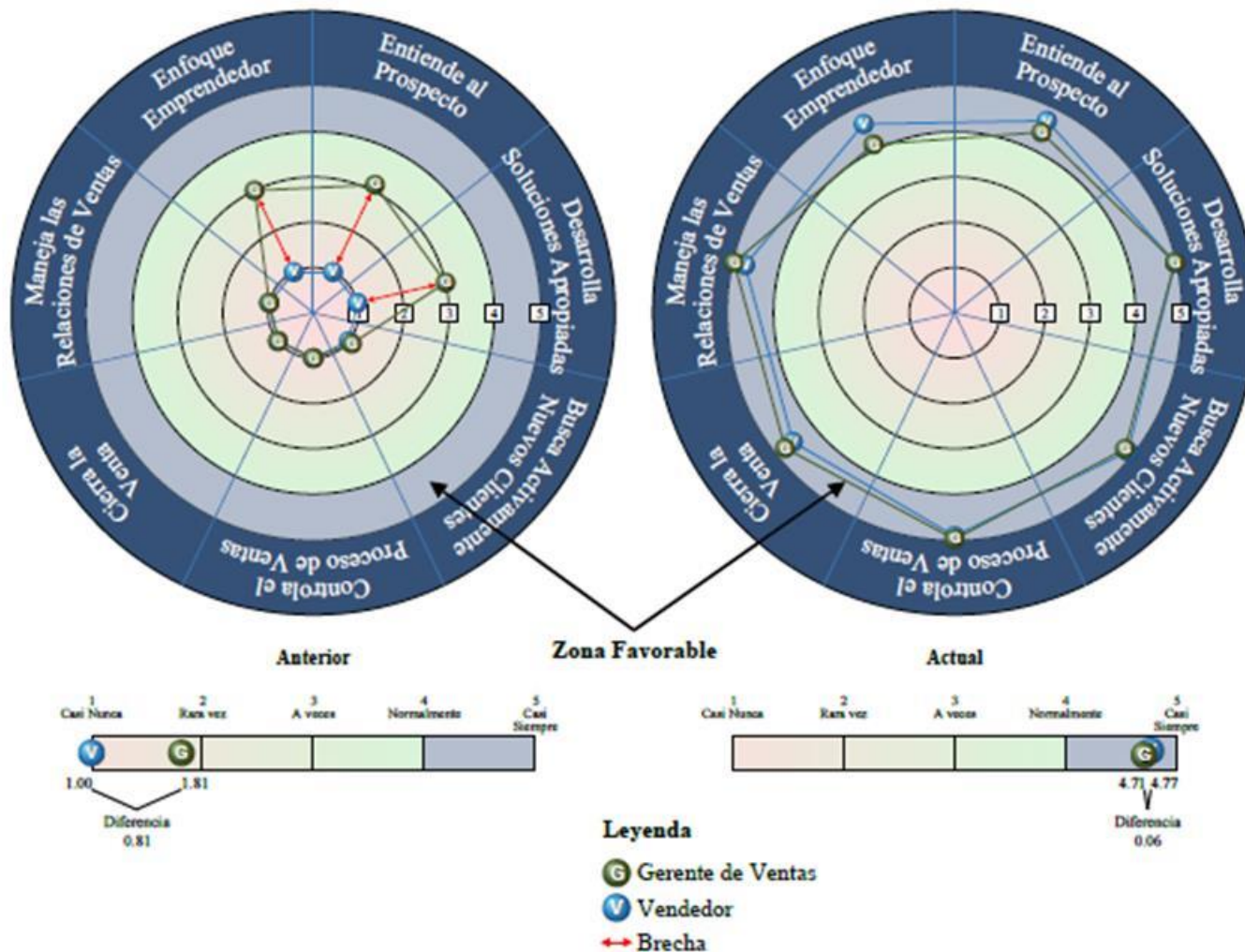
“De acuerdo a un estudio reciente,
realizado por Corporate Executive Board,
casi el 90% de 700 líderes organizacionales
entrevistados,
entrenan a sus gerentes de ventas
para que mejoren sus habilidades
de Coaching de Ventas”

- *Business Week*

Principales Errores del Gerente de Ventas

1. Desarrollar las personas equivocadas.
Invertir la misma cantidad de tiempo y esfuerzo en el desarrollo de todos los miembros del equipo de ventas sin tener en cuenta su nivel de receptividad o su rendimiento general.
2. Medir los comportamientos y no los resultados.
Basan los esfuerzos de desarrollo en los comportamientos de ventas en lugar de competencias de ventas.

Evaluación Comparativa de Competencias de Ventas



Profiles Sales Checkpoint

Evite los Errores Aprendiendo a Utilizar Profiles Sales Checkpoint

El propósito de utilizar el Sales CheckPoint 180° es identificar competencias de ventas, tal como las ve el Gerente de Ventas y su vendedor.

Existen 79 conductas de ventas, que se agrupan en 19 conjuntos de habilidades de ventas que, a su vez, se condensan en 7 Competencias Universales de Ventas. Cuando un vendedor exhibe con frecuencia ciertas conductas que forman parte de estas Competencias de Ventas, normalmente se le reconoce como un profesional eficaz y exitoso en ventas.

Las 7 Competencias Universales de Ventas y las 19 Habilidades

1. Enfoque Emprendedor

- Muestra una actitud emprendedora
- Optimiza el tiempo
- Fija metas efectivas

2. Entiende al Prospecto

- Reconoce el comportamiento del comprador
- Conoce el proceso de compra

3. Desarrolla Soluciones Apropriadas

- Usa soluciones basadas en características y beneficios
- Conoce los productos y servicios

4. Busca Activamente Nuevos Clientes

- Identifica posibles clientes
- Consigue citas de ventas

5. Controla el Proceso de Ventas

- Entiende la venta centrada en el cliente
- Establece un clima favorable
- Identifica las necesidades del prospecto
- Asesora al prospecto

6. Cierra la Venta

- Explora las opciones del prospecto
- Presenta la solución ideal
- Supera objeciones
- Cierra eficazmente

7. Maneja las Relaciones de Ventas

- Consolida la relación
- Desarrolla la relación

Procesos del Coaching de Ventas



7 Consejos de Coaching de Ventas

1. De seguimiento consistente y coherente.
2. Establezca metas claras y mida regularmente.
3. Lidere, no administre.
4. No lidere desde la distancia.
5. No tome el control, sino más bien observe.
6. Reconozca si un problema esta basada en habilidades o actitudes.
7. Modele el comportamiento deseado y cree un ambiente positivo.

*Hunter, M. (2012). The Sales Hunter

"El conjunto de habilidades actuales de un gerente tiene una importancia secundaria comparado con su capacidad de aprender nuevos conocimientos, habilidades y comportamientos que lo preparan para responder a los retos del futuro. En tiempos de cambio, los líderes tienen que ser más ágiles que nunca, adaptarse a nuevas estrategias de negocio, trabajar con diferentes culturas, tratar con equipos virtuales, y asumir nuevas tareas"

Coaching de Ventas para Mejorar Resultados

Grupo
Desarrollo
Humano



Desarrollo
Ejecutivo

Logística de un Proceso de Coaching de Ventas

- Cantidad: 10/12 reuniones.
- Formato: una reunión cada 15 días, las primeras 3 reuniones cada semana.
- Duración: 1 hora promedio por reunión.
- Al iniciar el proceso de Coaching se le realiza al Gerente de Ventas una evaluación Checkpoint 360° de Profiles.
- Las reuniones se realizan fuera de la oficina del cliente, preferiblemente en nuestras oficinas.
- Duración estimada del Proceso: 4/5 meses.



Grupo
Desarrollo Humano
Desea Recibir Nuestro Boletín
Desarrollo del Liderazgo y Coaching Ejecutivo

Inscríbase gratis en:

www.grupodesarrollohumano.com/boletin_registro.php

Los Procesos de Coaching de Ventas forman parte del Programa de Desarrollo del Liderazgo y Coaching Ejecutivo de Grupo Desarrollo Humano.

Llámenos o escríbanos para una evaluación preliminar

(506) 2228-7784 (506) 8342-1616

informacion@grupodesarrollohumano.com

www.grupodesarrollohumano.com

Los Procesos de Coaching de Ventas forman parte del Programa de Desarrollo del Liderazgo y Coaching Ejecutivo de Grupo Desarrollo Humano.

