



PROGRAMA DE COACHING PARA GERENTES DE VENTAS

Grupo Desarrollo Humano

Descripción breve

¿Cómo administrar con eficacia y motivar al equipo de ventas, para que se conviertan en campeones, en un mercado que cambia rápidamente, para que logren los objetivos, y además tengan menos estrés?

Dr.[c] Gilbert Aubert
Director y Coach Ejecutivo

Programa de Coaching para Gerentes de Ventas

Justificación

Una efectiva estrategia de ventas no solo viene de las actividades de ventas, sino también de cómo realiza la fuerza de ventas el acercamiento a los clientes potenciales. Para vender más y aumentar los ingresos, puede que tenga que refinar el talento comercial de su equipo de vendedores, y la forma de involucrar a los clientes en todo el proceso de venta. Ahí es donde el transformar al gerente de ventas en Coach de Ventas entra en juego, ya que no existe ninguna otra actividad, ni ocupación, ni responsabilidad que aporte más valor que ésta.

Para lograr el éxito en ventas, el equipo de vendedores necesita:

1. **Habilidades de venta avanzadas** - Saber vender no es suficiente, sabemos que las estrategias comerciales exitosas no son simplemente alguna mezcla mágica de ventas con experiencia y aterrizar en el territorio correcto.
2. **Recursos internos** - El éxito viene de adentro, el vendedor tiene que construir sus recursos internos para tener éxito, por ejemplo eliminar los obstáculos internos como la dilación, el miedo, la culpa, el estrés y reemplazarlos con confianza, ingenio, planificación y resiliencia.

Porqué Coaching de Ventas

- 82% de todos los vendedores fallan a la hora de diferenciarse ellos o sus productos con los de la competencia.
- 86% de todos los vendedores hacen las preguntas equivocadas y pierden oportunidades de ventas.
- 82% de los vendedores dan descuento para ganar una venta.
- 62% de todos los vendedores no logran comprometer al cliente.

Dirigido a:

Gerentes. Jefes y Supervisores de Ventas, que se desempeñen en el área comercial y quienes tienen la labor de dirigir equipos de ventas y necesitan las herramientas para lograr una gestión eficiente en el arte de vender.

Objetivos:

- Convertir al Gerente de Ventas en un Coach de Ventas, que trabaja con su equipo en el desarrollo del conjunto de habilidades y competencias que más necesitan para crecer.
- Establecer, controlar y supervisar el rendimiento del equipo de ventas, y genera resultados tangibles inmediatos.
- Proporciona los medios para mejorar el rendimiento y mantener una vida equilibrada.

- Proveer a la organización con la plataforma para lograr siempre resultados consistentes.

“Casi el 90% de las organizaciones entrenan a sus gerentes de ventas para que mejoren sus habilidades de Coaching”

*- Corporate Executive Board
Business Week*

Competencias a Desarrollar:

- Dejar de hablar a los vendedores y aprender a hablar con los vendedores.
- Fortalecer las relaciones, mejorar la comunicación e integrar el equipo.
- Despertar en su equipo el potencial dormido, para lograr objetivos importantes en la rentabilidad del negocio.
- Estimular a los vendedores para la colaboración y la búsqueda de soluciones creativas a los problemas.
- Persuadir al equipo de ventas para que produzcan un mejor desempeño y logren romper sus objetivos de ventas.

Contenido del Programa:

- Cómo y cuándo actuar como coach en el área comercial
- Habilidades y competencias de un Coach de Ventas
- Coaching personal y de equipos
- Desarrollo de Liderazgo
- Herramientas de Coaching para Ventas
- Lenguaje corporal en las Ventas
- La rueda de las Ventas
- El arte de saber escuchar a mi equipo de trabajo
- Habilidades, procesos y actitud
- Motivación en acción
- Sesiones de Coaching
- Dando retroalimentación
- Pasos para establecer planes de acción
- Un exitoso Programa de Coaching de Ventas

Coach/Instructor:

Gilbert Aubert - Director de GDH y Coach Ejecutivo. Por su conocimiento y vasta experiencia profesional en Desarrollo de Liderazgo Gerencial se ha convertido en una autoridad en ese campo y Coach Ejecutivo de gran demanda en Costa Rica y C.A. Es Coach por The Pyramid Group, USA; Coach Ejecutivo por TISOC Coachville, España; y Coach Certificado ISOR por Holos, Brasil. Es Ingeniero Eléctrico, tiene un MBA y es candidato a Doctor en Administración de Empresas.

"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"

