



Competencias que se cubren:

Categorías de Competencias Primarias:

• Orientación a Resultados—

Apasionado por ganar. Dedicado a lograr soluciones para que todos ganen.

• Management de Recursos Humanos—

Maneja los procesos para alinear el capital humano con las metas organizacionales.

Categorías de Competencias Relacionadas:

• Visión—

Orientado en el futuro. Desarrollar una imagen futura emocionante de lo que podría y lo que debería ser, a pesar de lo que es, para sí y para su empresa.

• Actitud—

Mantener un punto de vista amistoso, positivo y entusiasta.

• Profesionalismo—

Proyectar una imagen de madurez e integridad que genere credibilidad.

• Habilidades Interpersonales—

Mostrar una habilidad consistente para desarrollar relaciones sólidas dentro y fuera de la empresa.

• Liderazgo—

Guiar los resultados de los negocios alineando la visión, misión y valores para realzar el valor de los negocios.

Dando Entrenamiento a los Vendedores

RESUMEN

El foco de este módulo es mejorar el nivel de habilidades de un equipo de ventas. La mayoría de las capacitaciones de ventas se enfocan en el conocimiento del producto en lugar de mejorar el desempeño de lo que en realidad un vendedor dice y hace cuando está en contacto directo con clientes y posibles clientes.

CONTEXTO

Uno de los aspectos más gratificantes de ser un gerente de ventas es ayudar a las personas en su equipo de ventas a lograr sus visiones y metas en la vida. Para que esto ocurra usted necesita coaching y habilidades fuertes de desarrollo. En este módulo, veremos maneras para convertirse en un coach más efectivo, elevando el desempeño de todo su equipo de ventas.

En este módulo, trataremos las razones del bajo desempeño. Practicaremos un proceso de desarrollo de habilidades y un sistema para dar feedback oportuno que asegure esfuerzos futuros. Esto se combina con dar una técnica para dar coaching y desarrollar a su equipo para que alcance los objetivos de todos los involucrados – el vendedor, el gerente de ventas, y la empresa.

Al completar este módulo, los participantes podrán:

- Aplicar el Ciclo de Mejora de Desempeño para desarrollar un equipo de ventas
- Aplicar los pasos del Proceso de Adaptabilidad para mejorar las habilidades de venta y el desempeño
- Dar feedback efectivo basado en comportamientos