

DESCRIPCIÓN DEL CURSO

Coaching para Equipos Comerciales

Desarrollando habilidades efectivas

Jaime Acuña

Executive MBA, Master en Innovación, Master en Psicología de las Organizaciones y Diplomado en Dirección Estratégica de Ventas - Universidad Adolfo Ibáñez. Director del Master of Science en Gestión Estratégica especialidad Gestión y Dirección de Venta - Universidad Adolfo Ibáñez. Director Diplomado en Dirección Estratégica de Ventas – Universidad Adolfo Ibáñez. Profesor full time Universidad Adolfo Ibáñez en áreas de Estrategias de Venta Foco Cliente, Gestión y Dirección Estratégica de Ventas, Coaching Comercial, Equipos Comerciales de Alto Desempeño y Relación Efectiva Marketing/Ventas. Más de 14 años de experiencia práctica en consultoría e implementación de proyectos orientados a la mejora de productividad de áreas comerciales y ventas a través de la conformación de equipos de alto desempeño en variadas industrias. Fundador y Director de Business Innovation Network (Binet), empresa cuyo foco de negocio es el aumento de productividad de las áreas comerciales y de venta a través de la innovación y la tecnología. Fanático de la lectura, subir cerros y bucear.

Descripción

El problema en la productividad de ventas no siempre está en los vendedores. La mayor parte de las veces es responsabilidad de la empresa, que no promueve el aprendizaje de habilidades en forma sistemática a través de la jefatura de ventas.

Normalmente se discute sobre las razones por las cuales los vendedores fracasan o no son eficientes. Es más, en la mayoría de los casos se piensa que hay que hacer cambios en la estructura de la fuerza de ventas, o simplemente cambiar a los vendedores. Pero, ¿resulta eficaz esta estrategia?

Al analizar con detenimiento las verdaderas causas de los problemas de la productividad de ventas, la mayor parte de éstos provienen de la dirección de ventas, donde es común la falta de planificación de estrategias, modelos de efectividad y la capacidad de instruir a los equipos para aumentar la productividad.

Contenidos sujetos a cambios que el profesor estime conveniente.

La realización del pago total o parcial de un curso o de un Diplomado implica la aceptación de los términos y condiciones.

Objetivos de Aprendizaje

A través del curso Coaching para Equipos Comerciales, los alumnos internalizarán los conceptos relacionados con las capacidades que debe desarrollar el Coach de Venta, a fin de formar equipos de alto desempeño. Al finalizar el programa, los participantes adquirirán las habilidades para lograr el máximo potencial de desarrollo individual y colectivo dentro de una organización, con el objetivo de lograr diferenciación competitiva a través de ello.

¿A quién está dirigido?

El curso Coaching para Equipos Comerciales está dirigido a profesionales y ejecutivos que se desempeñen en el área comercial de las empresas, especialmente para quienes tienen la labor de dirigir Equipos de Ventas y necesitan las herramientas para lograr una gestión eficiente.

Contenidos del Curso

- Buscando el alto desempeño en su equipo de ventas
- Roles y principios de un buen gerente de venta
- Los átomos de la efectividad
- La instrucción: Labor fundamental
- ¿Cómo convertirse en coach?
- El Instructor de Estrategias y el uso de un Modelo de acción
- Cómo motivar a equipos de venta para el alto desempeño
- El cambio como factor de éxito

productividad. Para eso es necesario entender que una de las razones del éxito o fracaso de los equipos de venta proviene de la dirección y su capacidad para trabajar y enseñar modelos de efectividad a través de la instrucción de habilidades (Coaching de Venta).

Contenidos sujetos a cambios que el profesor estime conveniente.

La realización del pago total o parcial de un curso o de un Diplomado implica la aceptación de los términos y condiciones.