

# Programa de Coaching Comercial para la Fuerza de Ventas

*"Acércate a cada cliente con la idea de ayudarlo, resolverle su problema o lograr su meta no para venderle un producto o servicio" – Brian Tracy*

## Objetivos

**Servir de apoyo a las necesidades estratégicas**, alineando los objetivos estratégicos de la organización con la acción táctica del equipo comercial.

**Formar en habilidades de liderazgo** en la venta, con un enfoque particularizado a la cultura y valores del cliente.

**Incrementar la motivación** del equipo comercial y generar una **actitud proactiva**.

Aprender **herramientas de gestión** del rendimiento y de desarrollar soluciones eficaces para la fuerza de ventas que se alinean perfectamente con los objetivos de sus negocios.

## Programa

Generación del clima adecuado para la apertura al proceso de coaching

- ✓ Reconocimiento del talento a través de los logros profesionales
- ✓ Responsabilidad y acción en nuestras actuaciones
- ✓ Actitud para el cambio

Objetivo ideal del puesto.

- ✓ Misión del puesto
- ✓ Funciones y Responsabilidades
- ✓ Perfil requerido
  - Experiencia y Conocimientos
  - Competencias clave para el puesto

Formación en habilidades organizacionales y específicas para el puesto

- ✓ Proactividad versus reactividad. Iniciativa
- ✓ Resiliencia
- ✓ Organización y planificación. Gestión del tiempo y Toma de decisiones