

# COACHING PARA EQUIPOS DE VENTA



## Profesor: Jaime Acuña A.

MBA Executive, Universidad Adolfo Ibáñez. Ingeniero de Ejecución en Administración de Empresas con especialización en Marketing, Inacap. DPA y Diplomado en Dirección Comercial y Ventas, Universidad Adolfo Ibáñez. Socio-Director de LCC Chile.

## Objetivos Generales

El problema en la productividad de ventas no siempre está en los vendedores. La mayor parte de las veces es responsabilidad de la empresa, al no promover 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.

Tomando en cuenta este escenario, existen grandes oportunidades para mejorar la productividad, si entendemos 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).

## ¿A quién está dirigido?

El curso 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.

Los alumnos internalizarán 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 del equipo de ventas, con el objetivo de lograr diferenciación competitiva a través de ello.

## Contenidos del curso

### Clase 1:

¿Cómo gestionar equipos de venta de alto desempeño?

### Clase 2:

¿Cuáles son los roles del gerente de ventas?

### Clase 3:

¿Debe vender el gerente de ventas?

### Clase 4:

¿Cuáles son los comportamientos requeridos para una venta efectiva?

### Clase 5:

Instrucción de habilidades: una labor fundamental del gerente de ventas

### Clase 6:

¿Cómo transformarse en un coach efectivo para su equipo de ventas?

### Clase 7:

El rol del gerente como instructor de estrategias

### Clase 8:

Un modelo de acción para la Instrucción Estratégica

### Clase 9:

¿Cómo motivar a Equipos de Venta para el Alto Desempeño?

### Clase 10:

El gerente de ventas como agente de cambio

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, publicados en [www.eclass.cl](http://www.eclass.cl)