

# GERENTE DE VENTAS

“EL ÉXITO DE LAS VENTAS ÉSTA EN SUS MANOS”



## Como líder de ventas en su empresa,, hágase estas preguntas

- 1.- Cuando usted realiza un entrenamiento de venta y/o atención al cliente.... quien supervisa que se apliquen o que se estén aplicando estas nuevas habilidades aprendidas posterior al entrenamiento? Su gerente o sus supervisores de ventas?... Ellos fueron al entrenamiento?.
- 2.- Si no fueron...como pueden ellos conocer que se aprendió y como pueden ellos conocer a que debo darle seguimiento.
- 3.- Si su equipo de Gestión de Ventas, esta formado por un numero x de personas, pero solo envía al 10% del equipo a un entrenamiento “out door de ventas”... Quien le da seguimiento a ese 10% del personal que fue, para que lo aplique en su acción de ventas y/o atención al cliente?.
- 4.-Si solo envía a un grupo de vendedores o comercializadores, tendrá a un equipo desbalanceado en cuanto a nuevas habilidades de ventas, y por ende a un desbalanceada gestión de ventas y/o atención al cliente.
- 5.- Sabe que el éxito en el ciclo de ventas y/o atención al cliente esta dado en: 10% conocimiento del producto, 35% técnicas de ventas, y un 55% Autogestión? Está enfocado ese entrenamiento donde envío a su equipo de ventas, en esa estadística? Sabe cuantas empresas han invertido en entrenamientos de ventas y/o atención al cliente con muy poco retorno de su inversión... Por los puntos arriba mencionados?.

## Qué se busca en una capacitación de ventas?

Si su empresa invierte en capacitación de ventas, Cuál es el resultado que espera? Se busca un cambio en cómo sus vendedores realizan sus actividades diarias? Se busca un cambio en los comportamientos del colaborador que atiende al público?

## Cuál fue el rendimiento de la inversión?

Sólo el 10% al 15 % de los vendedores aplicaron el nuevo enfoque de ventas en el campo. El proyecto de formación fue considerado un fracaso por los mismos gerentes, que buscaron reducir costos y tiempo.

## Cómo llevar a cabo esté entrenamiento?

Si se desea que su inversión en la capacitación en ventas produzca cambios en el comportamiento de su personal de ventas y de todo el equipo de gestión, desde los supervisores, necesita un nivel diferente de compromiso con la formación de ventas.

## Cuando las nuevas habilidades y técnicas se convierten en una segunda naturaleza para sus vendedores.

Es más probable que las apliquen de manera efectiva en el campo. Además, el diseño de planes de formación para producir un cambio de comportamiento es la mejor manera de asegurarse de que su empresa recibe el retorno de inversión deseado sobre la formación de ventas.