

# 5 Tips que tienes que considerar, al lanzar un programa de capacitación para **'Ventas'**

(los comerciales son una raza aparte 😊...)

video

2/3



Si hay algo que los Gerentes de Ventas no quieren es...  
**PERDER.**

En otras palabras, si eres la persona que le sugerirá que su gente invierta tiempo en un **programa de capacitación**, el/ella querrá saber si no estará PERDIENDO...

**...tiempo / dinero / negocios / clientes / oportunidades...**

Conecta e integra entonces tu programa hablando su mismo lenguaje →→



## > PREGUNTA 1

“ - Decime...: ¿le permitirá este programa **saber**, a mi equipo, quiénes son y dónde están los **'clientes correctos'**? ”

(tip) ↙  
1 Segmentar bien, hacerlo creativamente y apoyarse en datos válidos evita pérdida de tiempo. Y el tiempo es dinero. La tecnología ayuda. Si **'la energía va donde va el foco'**, hacé que el programa les permita un mejor enfoque.

## > PREGUNTA 2

“ - Decime...: ¿le permitirá este programa saber a mi equipo cómo **conectar** con nuevos '**prospectos**'? ”

(tip) ↘

# 2

La pandemia hizo un poco más difícil la conexión. La fuerza de ventas precisa conectar por nuevos canales, más directos y con un nuevo set (situacional) de **conversaciones**. Hacé que el programa les facilite maneras de llegar al cliente y conversar.

## > PREGUNTA 3

“ - Decime...: ¿le permitirá este programa **crear** a mi equipo un poco más en sí mismo y el servicio, de manera que encaren sus objetivos con mayor **'motivación'**? ”

(tip) ↙ Los resultados pueden haber bajado, imprevistamente, por **razones** aparentes. Hacé que el programa vuelva a conversar sobre los **'motivos'** personales que liberan su mejor desempeño.

# 3

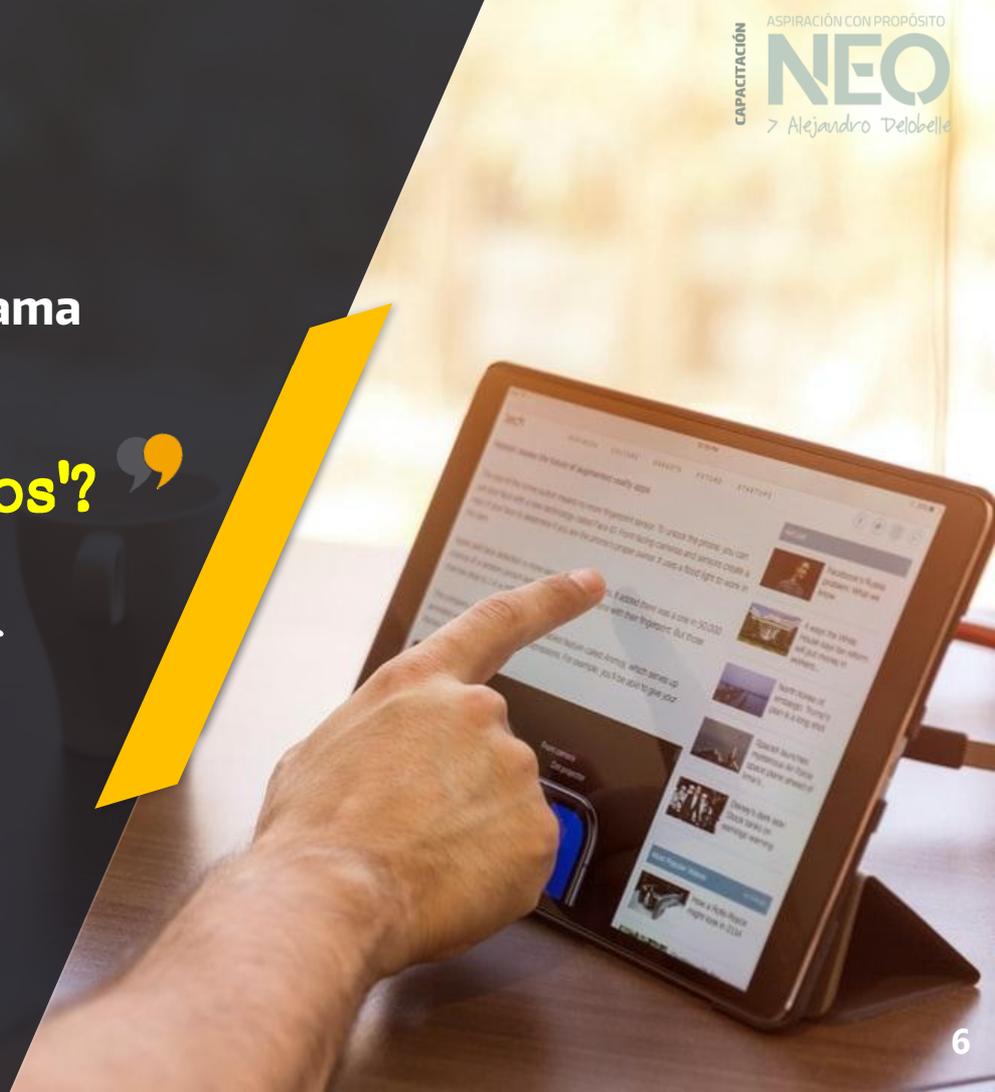
# > PREGUNTA 4

“ - Decime...: ¿le permitirá este programa a mi equipo **aprender** a manejar sus tiempos, de manera que puedan planificar y ser más **'productivos'**? ”

(tip) ↘

# 4

Planificar, simplificar, priorizar y resolver requiere todo un set de nuevos hábitos. Hacé que el programa les brinde técnicas y herramientas para mejorar su **gestión diaria.**



## > PREGUNTA 5

“ - Decime...: ¿le permitirá este programa a mi equipo **disponer** de una secuencia de venta, que **potencie** momentos de verdad y cree una gran **'experiencia de servicio'**?”

(tip) ↘ El **COVID** produjo 'distanciamiento', la **TRANSFORMACIÓN DIGITAL** potenció la **CONVENIENCIA** y la **CONFIANZA** sigue siendo un valor a tener en cuenta. *Hacé que el programa integre esta tríada.*

# 5

# Entonces asegúrale que *sus comerciales...*

- SABRÁN más sobre sus **CLIENTES**
- CONECTARÁN mejor con **PROSPECTOS**
- CREERÁN en su propia **SOLUCIÓN**
- APRENDERÁN a ser **PRODUCTIVOS**
- y POTENCIARÁN la **TRÍADA de EFECTIVIDAD.**

# Consigue ahora quien pueda brindarte esos contenidos.

Compara, analiza, decide bien.

Y NO te pierdas el siguiente VIDEO >>



Alejandro

# Utilizando 'design leadership' para construir un programa de liderazgo efectivo

(y proactivo, por naturaleza)

video

3/3

