

# HRBP

EBOOK | Capital Humano | Learning & Development | People

# 7+ formas en que un HRBP puede potenciar al equipo de Ventas



# 1

## Alineá ventas con propósito, no solo con comisiones

No alcanza con pagar bien si no saben para qué se levantan cada mañana.

Un HRBP estratégico traduce el propósito en disciplina comercial diaria.



### ¿qué podés hacer?

→ Acompañar al área en la construcción de mensajes de propósito y cultura que lleguen a la fuerza de ventas.

## La importancia del PROPÓSITO

¿En qué medida el Liderazgo entiende lo que vivo?



(Forrester, 2023)

Un equipo bien Enfocado tiene...



(McKinsey, 2022)

Cuando el propósito está claro...



(Salesforce, 2023)



"People don't buy what you do; they buy why you do it." – SIMON SINEK

www.aledelobelle.com

# 2

## Diseñá espacios para construir confianza

Los vendedores no solo venden productos, venden su credibilidad. Y esta se entrena, se sostiene y se respalda.

### ¿qué podés hacer?

→ Impulsar entrenamientos de soft skills orientados a construir confianza (escucha, storytelling, gestión emocional) y no solo técnicas de venta -

## La importancia de la CONFIANZA

Los clientes son claros...

**87%**

Compran en quienes confían

(Hubspot, 2023)

Los decisores B2B...

**71%**

Prefieren a quienes los entienden

(Gartner, 2023)

Impacta en resultados

**32%**

Obtienen mayores ingresos

(Edelman, 2024)



"Trust is the new currency of our world today. When trust is lost, everything else starts to fall." - STEPHEN M.R. COVEY

www.aledelobelle.com

# 3

## Transformá las capacitaciones en experiencias reales

Capacitar en productos es útil. Pero transformar mentalidades y hábitos es lo que cambia la curva de ventas.

### ¿qué podés hacer?

→ Co-diseñar formaciones con enfoque en mindset, neuroventas, habilidades conversacionales, venta consultiva y feedback real-time.

## La importancia del TRAINING

¿Transferencia de la Capacitación?

**34%**

Aplica lo que aprendió

(ATD, 2022)

Cuando no hay Seguimiento...

**75%**

del impacto se pierde a los 3 meses

(Gartner, 2023)

Cuando hay COACHING de aplicación...

**28%**

Más en cierre de ventas

(CSO Insights, 2023)

# 4

## Cuidalos como si fueran atletas de alto rendimiento

Viven en presión constante, con validación diaria. Están mucho más solos de lo que muestran.



### ¿qué podés hacer?

→ Implementar programas de bienestar específicos para el ciclo comercial: manejo del rechazo, mindfulness, pausas activas en cierres de mes.

## La importancia del CUIDADO

Bienestar emocional, físico, psicológico



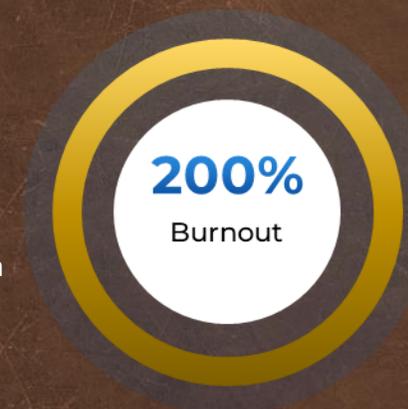
(Sales Health Alliance, 2023)

Aislamiento virtual con otras áreas...



(LinkedIn Sales Report, 2023)

Duplican el riesgo de 'burnout', en comparación a otros roles...



(Harvard Business Review, 2022)



"Sales is the loneliest high-pressure job in business." – DANIEL PINK

5

## Hacé que la 'resiliencia' sea una Competencia crítica a desarrollar

El "no" constante NO se supera con más comisiones; se entrena con herramientas internas.

### ¿qué podés hacer?

→ Asegurate de incorporar la resiliencia como eje transversal, competencia crítica, de toda formación en ventas.



## La importancia de la RESILIENCIA

La estadística es dura...

1

Sí por cada 9 'Nos'

(Hubspot, 2023)

El impacto de la vulnerabilidad...

44%

Abandona luego del primer rechazo

(Salesforce, 2022)

Una gestión emocional que impacta en resultados...

23%

Más en ventas si fueron entrenados

(McKinsey, 2023)

# 6

## Reconocé lo que los motiva (tip: no solo es el dinero)

Si en ventas la motivación es el combustible, el reconocimiento es el 'oxígeno'. Así de claro.

### ¿qué podés hacer?

→ Diseñar esquemas de reconocimiento no económicos, personalizados, inmediatos: charla con el CEO? presencia en reunión del management team?

## La importancia del RECONOCIMIENTO

La percepción es clara...

**69%**  
Se sienten POCO reconocidos

(Gallup, 2022)

El impacto en 'rotación' es clave...

**41%**  
Mayor retención

(Workhuman & Gallup, 2023)

Los equipos con cultura de reconocimiento son...

**12%**  
Más productivos

(Bersin & Deloitte, 2023)



"Recognition is not a program. It's a culture." – JOSH BERSIN

www.aledelobelle.com

# 7

## Sé parte en la selección de los nuevos vendedores

Tenés que impulsar la evolución: se necesita un perfil consultivo, que escuche. Liderá ese cambio de paradigma.



### ¿qué podés hacer?

→ Participar en los procesos de reclutamiento para redefinir el perfil del “nuevo vendedor”: empático, consultivo, relacional, con foco en el servicio.

## La importancia del CAMBIO

La mirada consultiva hace la diferencia...



(Gartner, 2023)

La venta tradicional ya no es tan efectiva como la consultiva...



(HBR, 2023)

Los vendedores centrados en el cliente (no en el producto) tienen...



(Rain Group, 2022)



“Consultative selling isn’t about being liked. It’s about being trusted.” – JEFF THULL

“Buyers don’t believe anything you have to say to them about your product or service until they first **believe in you**”

**Deb Calvert**

Key note speaker / Founder of People First Leadership

Y juntarnos para hablar sobre

8 **CASH**

CONFIANZA

ASERTIVIDAD

**SOLUCIONES**

HABILIDADES

“Traduciendo Soluciones en Resultados”

2025

Venta Consultiva  
de Soluciones

Capitación Comercial





CAPACITACIÓN Y DESARROLLO

PERSONAL LEARNING PATHWAYS

# PLLP 2025

> Alejandro Delobelle

# NEO

Find your Way

LIDERAZGO INTENCIONAL | VENTAS CONSULTIVAS



[www.aledelobelle.com](http://www.aledelobelle.com)



+54911 5595 3121



[thezensitivegroup@gmail.com](mailto:thezensitivegroup@gmail.com)  
[capacitacion@aledelobelle.com](mailto:capacitacion@aledelobelle.com)

