

LA TÉCNICA DEL COACHING DE VENTAS

El **Coaching Comercial o Coaching de Ventas** es la técnica nacida en Barcelona en 2012, que pone al servicio de la fuerza de ventas de las empresas un modelo concreto y específico de entrenamiento, sincronizando más de 30 herramientas de expansión de talento comercial, los nuevos Recursos Neurolingüísticos para la influencia, negociación y cierre, matrices de diagnóstico y seguimiento por el que la fuerza de ventas de organización deja atrás los antiguos modelos de las técnicas de ventas tradicionales para actualizarse y estar a la par de los nuevos hábitos de sus compradores; Como vendedor el Coaching Comercial es la sinónimo de nuevas formas de influir negociar y cerrar; como Líder de equipos el Coaching comercial es el camino hacia el nuevo liderazgo en los equipos comerciales y como futuro coach, es la técnica que permite ayudar a las organizaciones, desde adentro o por mi cuenta a crear nuevos hábitos de ventas y obtener más y mejores resultados.

LAS TECNICAS DE VENTAS CONVENCIONALES YA NO SON SUFICIENTE.

Las Escuelas tradicionales – incluidos renombrados masters en dirección comercial – dejaron instaladas a las técnicas de ventas en el siglo 20, de allí no las han podido sacar, no han evolucionado, siguen vendiendo y “enseñando a vender” a la antigua siendo que en este siglo 21 las conversaciones entre personas, incluso el entendimiento entre organizaciones están influenciadas por elementos como las nuevas tecnologías hacen que cambiemos la forma de comunicarnos, el estilo de vender, la forma de presentar nuestros productos, hace que **actualicemos nuestro modelo de conversación comercial**, hace que descubramos los nuevos Recursos Neurolingüísticos que faciliten esa influencia en la otra persona; Es esa solo una de las finalidades por las que se realizan regularmente los **Congresos y las Jornadas de Coaching Comercial** en España y América Latina, proveer de herramientas a quienes se consideran vendedores – que somos todos – actualizando su ejercicio de vender para alcanzar el éxito;

OCHO EJES DE ACTUACIÓN COACHING COMERCIAL

- **Reconocerse como Vendedor** y todo lo que conlleva en el individuo desempeñar unas funciones totalmente convencido de lo que hace desde su rol y el bien que genera para sí, para su familia, para la empresa y la sociedad.
- **Sistema Motivacional de la fuerza de venta.** Que es lo que los mueve cada día a cerrar contratos; como reflotarlos cuando están hundidos; Cual es el mejor sistema de incentivos para los miembros de su equipo;
- Repaso y actualización de las **Competencias Básicas de la Venta** incorporando los Recursos Neurolingüísticos de la venta de hoy;
- Los Nuevos Hábitos del vendedor necesarios para el alcance de objetivos, nuevos roles en el equipo , nuevas competencias del líder a través de la **Autodisciplina Comercial**; hacer lo que hay que hacer cada día, por que es bueno para todos.
- Potenciar el talento comercial de todas las personas de la organización a través de una verdadera **Carrera Comercial Interna en su organización**, con tal de se más efectivos a la hora de seleccionar, contratar, formar y fidelizar su fuerza de ventas.
- Acelerar la Visión de Negocios del Vendedor; llevarlo lo más pronto posible al **Rol de Desarrollador de Negocios** tan necesario para sus clientes, como para su propia empresa;
- Inspirar en **Modelos de Relaciones Duraderas** como forma de contrarrestar la fuga de clientes por falta de atención; La relaciones humanas con el clientes son el factor determinante el éxito de las empresas;
- Empoderar a sus mejores vendedores para que asuman roles de **Líderes Naturales de la Fuerza Comercial**, dándoles herramientas y más competencias de liderazgo comercial.

ÚNICO COACHING CENTRADO EN RESULTADOS

Los entendidos en Coaching han coincidido que el **Coaching de Ventas es la reivindicación de la técnica del Coaching en el ámbito empresarial**, dado que las empresas sufrieron del hastío de modalidades como el Coaching Ejecutivo y el Coaching Personal, modalidades muy poderosas y efectivas, pero con una proliferación desafortunada que les valía una baja en los estándares de calidad.

El Coaching de Ventas devela su efectividad rápidamente en aspectos como **aumento en la facturación**, mejora de la cuenta de resultados, en los procesos de expansión comercial, en el empoderamiento de los líderes de la fuerza comercial; viene acompañado de la imperiosa necesidad de actualizar a la fuerza de ventas, de entender al nuevo comprador, de compatibilizar la tecnología al talento de las personas y de dejar atrás los lastres de la venta del siglo XX, obteniendo el más alto valor retorno sobre la inversión en Coaching para sus directivos.

PRINCIPALES FOCOS DEL COACHING COMERCIAL:

- La **Expansión del Talento Comercial** de la fuerza de ventas.
- **Potenciación de la influencia en otras personas**; Dejar la “venta por enchufe” y desterrar la obsoleta creencia de “crear la necesidad”.
- **El ARC Alto rendimiento Comercial del Equipo**, en periodos cortos, no superiores a 6 meses;
- **Superación de Lastres y disfunciones del equipo comercial.**
- **Pensamiento Disruptivo del Vendedor**, superar el escollo del precio como excusa;
- **Mentalidad de Aprendiz Continuo**, asumiendo los Retos Comerciales permanentes como algo normal;
- **Integración de Programas Vigentes** en la empresa (Formación; consultoría, mentoring)
- **Pensamiento Estratégico** de sus vendedores Seniors desde las áreas de Ventas.
- **Más de 30 Herramientas de Coaching Comercial** para vender más y mejor.

UN KNOW HOW TRANSFER EXTRAORDINARIO EN EL ENTRENAMIENTO EN VENTAS DE AVANZADA.

A través de **25 Ediciones, más de 500 alumnos de 35 países distintos**, directivos comerciales de **multinacionales, empresas industriales, de servicios y comerciales**, un **campus virtual con alumnos de 20 países en línea, únicos diplomados especializados** en habilidades comerciales desde la base del Coaching, única **Asociación de Coaches Comerciales Certificados**, **más de 200 artículos de prensa** entre otras acciones, pero sobre todo, **con el aval de los extraordinarios resultados** que han obtenidos quienes aplican la técnica, son la mayor razón por la que Usted como parte de la fuerza comercial de su organización o como autónomo esté presente en estas jornadas;

EL PROGRAMA DE MÁXIMO RECONOCIMIENTO Y MEJOR POSICIONADO

Más de **500 altos directivos Comerciales** certifican que al aplicar Coaching Comercial CIE Barcelona sus resultados han mejorado, sus vendedores obtienen mejores resultados y sus organizaciones asumen la venta de otra manera, más en la línea del comprador;

MODELO FLEXIBLE DE APRENDIZAJE Y ENTRENAMIENTO COMERCIAL, ADAPTADO A LAS ORGANIZACIONES

Coaching Comercial CIE Barcelona ofrece el programa en formatos Presenciales, Semi-Presenciales y A distancia a través del único **Campus Virtual Especializado**;

Información de Becas y Ayudas en [este enlace](#)

