

# Programas de Coaching

Nos enfocamos en lo que nadie más enseña.

La mayoría de las organizaciones se enfocan en transmitir conocimiento a su fuerza de ventas, pero aquello que se centran en desarrollar **habilidades y competencias**.

Contamos con un programa desarrollado mismo que personalizamos a las necesidades basado en una evaluación de la situación que desea ser alcanzada en base a **objetivos** muy particulares a **nivel individuo y a nivel negocio**.

Algunos ejemplos de aspectos con los que trabajamos son:

- \* Capacidad y habilidad de llenar el pipeline con nuevas oportunidades.
- \* Capacidad de identificar oportunidades con probabilidades mayores de cierre.
- \* Habilidades de manejo de oportunidades existentes y crecimiento de oportunidades de venta.
- \* Trabajo debido a la inhabilidad de avanzar en los procesos.
- \* Acciones para la negociación y cierre de propuestas vigentes.

Enfocamos el programa en implementar las siguientes métricas y diseñar estrategias para alcanzar:

- a) Desarrollo de habilidades de venta.
- b) Métricas de comportamiento.
- c) Métricas en pipeline.
- d) Métricas financieras.

Nos enfocamos en el individuo para que genere **resultados de venta positivos** para su organización.

1 de cada 3 vendedores **no logran** su cuota de ventas por estar mal preparados.

Hasta **12%** más en ventas para aquellas empresas con programas de coaching establecidos

**Menos del 18%** de las empresas tienen implementados programas de mejora.

El enfoque del **vendedor** es uno de los aspectos cruciales y menos entrenados.