

**COMO IMPULSAR EQUIPOS MOTIVADOS Y DE ALTA EFICACIA**



**Desarrolla**



COMO IMPULSAR  
EQUIPOS MOTIVADOS  
Y DE ALTA EFICACIA

## PRESENTACIÓN

Nunca fue tan necesario el compromiso del equipo comercial con la organización.

La relación con los potenciales clientes necesita cambios y el comercial debe estar dispuesto a innovar. Hoy no basta con ser operativo y metódico en las entrevistas de venta, sino que debemos aprovechar cada ocasión y ser proactivos, y sobre todo, **"conectar emocionalmente con el cliente y proveerle de una experiencia"**, sólo de esta forma se producirá la venta y avanzaremos hacia el objetivo.

En esta jornada trataremos de monitorizar este proceso en el equipo, para llegar a nuestro objetivo de ventas.



COMO IMPULSAR  
EQUIPOS MOTIVADOS  
Y DE ALTA EFICACIA

## OBJETIVOS

Aprender a crear y desarrollar un Método de Trabajo, que permita al **Equipo de Ventas** cubrir los objetivos, basado en los siguientes aspectos:

- La conexión emocional director-equipo-cliente
- La identificación de nuestro sello diferenciador
- La transmisión de la cultura de éxito de la empresa
- El manejo adecuado de los parámetros que nos permitan avanzar hacia nuestros objetivos de ventas



COMO IMPULSAR  
EQUIPOS MOTIVADOS  
Y DE ALTA EFICACIA

## PROGRAMA

1. Cómo configurar la actitud comercial adecuada desde la dirección de ventas
2. Premisas básicas y herramientas en la gestión con el cliente
3. Qué hacer para "salirse de la manada"
4. Cómo sabemos si estamos en el camino correcto una vez iniciado el proceso de venta
5. La cultura de empresa es el mejor valor de venta
6. Identificación y desarrollo de los parámetros de la gestión comercial que nos conducen al éxito



COMO IMPULSAR  
EQUIPOS MOTIVADOS  
Y DE ALTA EFICACIA



**DE LA ORIENTACIÓN AL ROL  
A LA ORIENTACIÓN A OBJETIVOS**



COMO IMPULSAR  
EQUIPOS MOTIVADOS  
Y DE ALTA EFICACIA



**DE LA ORIENTACIÓN AL ROL  
A LA ORIENTACIÓN A OBJETIVOS**

**ACTITUD-COMPROMISO**

**EL MEDIDOR DE VALOR AÑADIDO**

**A LA CAZA DE LA VENTA**



COMO IMPULSAR  
EQUIPOS MOTIVADOS  
Y DE ALTA EFICACIA



**DE LA ORIENTACIÓN AL ROL  
A LA ORIENTACIÓN A OBJETIVOS**

## **ACTITUD-COMPROMISO**

Qué es la actitud?



COMO IMPULSAR  
EQUIPOS MOTIVADOS  
Y DE ALTA EFICACIA



**DE LA ORIENTACIÓN AL ROL  
A LA ORIENTACIÓN A OBJETIVOS**

### **ACTITUD-COMPROMISO**

Qué es la actitud?

Cuál es la actitud del equipo?



COMO IMPULSAR  
EQUIPOS MOTIVADOS  
Y DE ALTA EFICACIA



**DE LA ORIENTACIÓN AL ROL  
A LA ORIENTACIÓN A OBJETIVOS**

### **ACTITUD-COMPROMISO**

Qué es la actitud?

Cual es la actitud del equipo?

Están comprometidos? Con qué? Con quién?



COMO IMPULSAR  
EQUIPOS MOTIVADOS  
Y DE ALTA EFICACIA



**DE LA ORIENTACIÓN AL ROL  
A LA ORIENTACIÓN A OBJETIVOS**

### **ACTITUD-COMPROMISO**

Qué es la actitud?

Cual es la actitud del equipo?

Están comprometidos? Con qué? Con quién?

### **EL MEDIDOR DE VALOR AÑADIDO**



COMO IMPULSAR  
EQUIPOS MOTIVADOS  
Y DE ALTA EFICACIA



**DE LA ORIENTACIÓN AL ROL  
A LA ORIENTACIÓN A OBJETIVOS**

### **ACTITUD-COMPROMISO**

Qué es la actitud?

Cual es la actitud del equipo?

Están comprometidos? Con qué? Con quién?

### **EL MEDIDOR DE VALOR AÑADIDO**

Qué o cuánto aportan al desarrollo de la empresa?



COMO IMPULSAR  
EQUIPOS MOTIVADOS  
Y DE ALTA EFICACIA



**DE LA ORIENTACIÓN AL ROL  
A LA ORIENTACIÓN A OBJETIVOS**

### **ACTITUD-COMPROMISO**

Qué es la actitud?

Cual es la actitud del equipo?

Están comprometidos? Con qué? Con quién?

### **EL MEDIDOR DE VALOR AÑADIDO**

Qué o cuánto aportan al desarrollo de la empresa?

### **A LA CAZA DE LA VENTA**



COMO IMPULSAR  
EQUIPOS MOTIVADOS  
Y DE ALTA EFICACIA



**DE LA ORIENTACIÓN AL ROL  
A LA ORIENTACIÓN A OBJETIVOS**

### **ACTITUD-COMPROMISO**

Qué es la actitud?

Cual es la actitud del equipo?

Están comprometidos? Con qué? Con quién?

### **EL MEDIDOR DE VALOR AÑADIDO**

Qué o cuánto aportan al desarrollo de la empresa?

### **A LA CAZA DE LA VENTA**

Nuestra gente tiene talento?



COMO IMPULSAR  
EQUIPOS MOTIVADOS  
Y DE ALTA EFICACIA



**DE LA ORIENTACIÓN AL ROL  
A LA ORIENTACIÓN A OBJETIVOS**

### **ACTITUD-COMPROMISO**

Qué es la actitud?

Cual es la actitud del equipo?

Están comprometidos? Con qué? Con quién?

### **EL MEDIDOR DE VALOR AÑADIDO**

Qué o cuánto aportan al desarrollo de la empresa?

### **A LA CAZA DE LA VENTA**

Nuestra gente tiene talento?

Sabe transformar el talento en acción?



COMO IMPULSAR  
EQUIPOS MOTIVADOS  
Y DE ALTA EFICACIA



**RAPPORT EMOCIONAL CON CLIENTE:  
COMO ESTABLECERLO**



COMO IMPULSAR  
EQUIPOS MOTIVADOS  
Y DE ALTA EFICACIA



**RAPPORT EMOCIONAL CON CLIENTE:  
COMO ESTABLECERLO**

**LA CONEXIÓN A TRAVÉS DE LA ESCUCHA ACTIVA**

**COMPRANDO PARA EL CLIENTE**



COMO IMPULSAR  
EQUIPOS MOTIVADOS  
Y DE ALTA EFICACIA



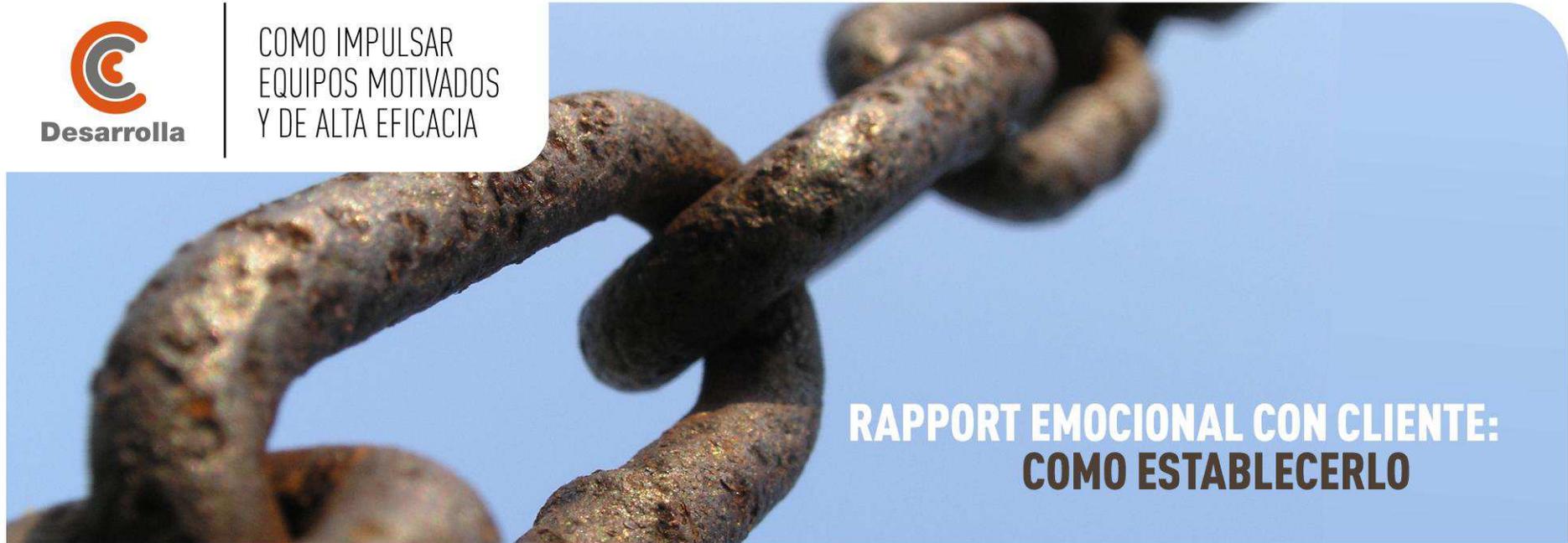
**RAPPORT EMOCIONAL CON CLIENTE:  
COMO ESTABLECERLO**

## **LA CONEXIÓN A TRAVÉS DE LA ESCUCHA ACTIVA**

Qué necesita nuestro interlocutor de nosotros para convertirse en nuestro cliente?



COMO IMPULSAR  
EQUIPOS MOTIVADOS  
Y DE ALTA EFICACIA



## **RAPPORT EMOCIONAL CON CLIENTE: COMO ESTABLECERLO**

### **LA CONEXIÓN A TRAVÉS DE LA ESCUCHA ACTIVA**

Qué necesita nuestro interlocutor de nosotros para convertirse en nuestro cliente?

### **COMPRANDO PARA EL CLIENTE**



COMO IMPULSAR  
EQUIPOS MOTIVADOS  
Y DE ALTA EFICACIA



## RAPPORT EMOCIONAL CON CLIENTE: COMO ESTABLECERLO

### **LA CONEXIÓN A TRAVÉS DE LA ESCUCHA ACTIVA**

Qué necesita nuestro interlocutor de nosotros para convertirse en nuestro cliente?

### **COMPRANDO PARA EL CLIENTE**

Vamos a hacerle todas las preguntas necesarias para que se sienta perfectamente asesorado y atendido ,... o vamos a hacerle las preguntas justas para valorarlo como comprador?



COMO IMPULSAR  
EQUIPOS MOTIVADOS  
Y DE ALTA EFICACIA



## RAPPORT EMOCIONAL CON CLIENTE: COMO ESTABLECERLO

### **LA CONEXIÓN A TRAVÉS DE LA ESCUCHA ACTIVA**

Qué necesita nuestro interlocutor de nosotros para convertirse en nuestro cliente?

### **COMPRANDO PARA EL CLIENTE**

Vamos a hacerle todas las preguntas necesarias para que se sienta perfectamente asesorado y atendido ,... o vamos a hacerle las preguntas justas para valorarlo como comprador?

Vamos a iluminar su proceso de compra, nos compre o no?



COMO IMPULSAR  
EQUIPOS MOTIVADOS  
Y DE ALTA EFICACIA



**ENTREGA DE LA EXPERIENCIA**  
**BINOMIO SATISFACCION-EXPERIENCIA**



COMO IMPULSAR  
EQUIPOS MOTIVADOS  
Y DE ALTA EFICACIA



**ENTREGA DE LA EXPERIENCIA**  
**BINOMIO SATISFACCION-EXPERIENCIA**

**EL 95% DE LAS DECISIONES SE TOMAN CON EL CORAZÓN Y SE  
JUSTIFICAN CON LA RAZÓN**



COMO IMPULSAR  
EQUIPOS MOTIVADOS  
Y DE ALTA EFICACIA



**ENTREGA DE LA EXPERIENCIA**  
**BINOMIO SATISFACCION-EXPERIENCIA**

**EL 95% DE LAS DECISIONES SE TOMAN CON EL CORAZÓN Y SE JUSTIFICAN CON LA RAZÓN**

La entrega de la EXPERIENCIA se define desde las perspectivas del cliente, no desde productos o servicios.



Desarrolla

COMO IMPULSAR  
EQUIPOS MOTIVADOS  
Y DE ALTA EFICACIA



**TEST DE VALORACIÓN,  
LA ASERTIVIDAD EN LA COMUNICACIÓN**  
**(HACER ALGO DIFERENTE PARA CONSEGUIR ALGO DIFERENTE)**



COMO IMPULSAR  
EQUIPOS MOTIVADOS  
Y DE ALTA EFICACIA



**TEST DE VALORACIÓN,  
LA ASERTIVIDAD EN LA COMUNICACIÓN**  
(HACER ALGO DIFERENTE PARA CONSEGUIR ALGO DIFERENTE)

**¿CÓMO SABEMOS QUE ESTAMOS EN EL CAMINO CORRECTO?**



COMO IMPULSAR  
EQUIPOS MOTIVADOS  
Y DE ALTA EFICACIA



**TEST DE VALORACIÓN,  
LA ASERTIVIDAD EN LA COMUNICACIÓN**  
**(HACER ALGO DIFERENTE PARA CONSEGUIR ALGO DIFERENTE)**

**¿CÓMO SABEMOS QUE ESTAMOS EN EL CAMINO CORRECTO?**  
Estamos cumpliendo las expectativas de nuestro interlocutor?



COMO IMPULSAR  
EQUIPOS MOTIVADOS  
Y DE ALTA EFICACIA



**TEST DE VALORACIÓN,  
LA ASERTIVIDAD EN LA COMUNICACIÓN**  
**(HACER ALGO DIFERENTE PARA CONSEGUIR ALGO DIFERENTE)**

**¿CÓMO SABEMOS QUE ESTAMOS EN EL CAMINO CORRECTO?**  
Estamos cumpliendo las expectativas de nuestro interlocutor?  
Cómo podemos saberlo?



COMO IMPULSAR  
EQUIPOS MOTIVADOS  
Y DE ALTA EFICACIA



**TEST DE VALORACIÓN,  
LA ASERTIVIDAD EN LA COMUNICACIÓN**  
(HACER ALGO DIFERENTE PARA CONSEGUIR ALGO DIFERENTE)

**¿CÓMO SABEMOS QUE ESTAMOS EN EL CAMINO CORRECTO?**

Estamos cumpliendo las expectativas de nuestro interlocutor?

Cómo podemos saberlo?

**TEST**



COMO IMPULSAR  
EQUIPOS MOTIVADOS  
Y DE ALTA EFICACIA



**TEST DE VALORACIÓN,  
LA ASERTIVIDAD EN LA COMUNICACIÓN**  
(HACER ALGO DIFERENTE PARA CONSEGUIR ALGO DIFERENTE)

**¿CÓMO SABEMOS QUE ESTAMOS EN EL CAMINO CORRECTO?**

Estamos cumpliendo las expectativas de nuestro interlocutor?

Cómo podemos saberlo?

**TEST**

**1ªP.-** Me ha contado usted todas sus necesidades?... Yo estoy aquí para comprar para-con usted, solo lo que usted desea comprar.



COMO IMPULSAR  
EQUIPOS MOTIVADOS  
Y DE ALTA EFICACIA



**TEST DE VALORACIÓN,  
LA ASERTIVIDAD EN LA COMUNICACIÓN**  
(HACER ALGO DIFERENTE PARA CONSEGUIR ALGO DIFERENTE)

## ¿CÓMO SABEMOS QUE ESTAMOS EN EL CAMINO CORRECTO?

Estamos cumpliendo las expectativas de nuestro interlocutor?

Cómo podemos saberlo?

### TEST

**1ªP.-** Me ha contado usted todas sus necesidades?... Yo estoy aquí para comprar para-con usted, solo lo que usted desea comprar.

**2ªP.-** Se siente usted tratado y escuchado de forma plena?



COMO IMPULSAR  
EQUIPOS MOTIVADOS  
Y DE ALTA EFICACIA



## TEST DE VALORACIÓN, LA ASERTIVIDAD EN LA COMUNICACIÓN (HACER ALGO DIFERENTE PARA CONSEGUIR ALGO DIFERENTE)

### ¿CÓMO SABEMOS QUE ESTAMOS EN EL CAMINO CORRECTO?

Estamos cumpliendo las expectativas de nuestro interlocutor?

Cómo podemos saberlo?

#### TEST

**1ªP.-** Me ha contado usted todas sus necesidades?... Yo estoy aquí para comprar para-con usted, solo lo que usted desea comprar.

**2ªP.-** Se siente usted tratado y escuchado de forma plena?

**3ªP.-** Confía plenamente en mí para seguir avanzando en el proceso?



Desarrolla

COMO IMPULSAR  
EQUIPOS MOTIVADOS  
Y DE ALTA EFICACIA



**MOMENTOS DE LA VERDAD,  
IDENTIFICARLOS Y RESOLVERLOS**



COMO IMPULSAR  
EQUIPOS MOTIVADOS  
Y DE ALTA EFICACIA



**CONTACTO ES IGUAL A OPINIÓN**



COMO IMPULSAR  
EQUIPOS MOTIVADOS  
Y DE ALTA EFICACIA



## **CONTACTO ES IGUAL A OPINIÓN**

Qué es un “momento de la verdad”?



COMO IMPULSAR  
EQUIPOS MOTIVADOS  
Y DE ALTA EFICACIA



## **CONTACTO ES IGUAL A OPINIÓN**

Qué es un “momento de la verdad”?

Los identificamos?



COMO IMPULSAR  
EQUIPOS MOTIVADOS  
Y DE ALTA EFICACIA



## **CONTACTO ES IGUAL A OPINIÓN**

Qué es un “momento de la verdad”?

Los identificamos?

Los resolvemos satisfactoriamente?



COMO IMPULSAR  
EQUIPOS MOTIVADOS  
Y DE ALTA EFICACIA



**OPERATIVA COMERCIAL  
DESDE LA GESTIÓN EMOCIONAL**



COMO IMPULSAR  
EQUIPOS MOTIVADOS  
Y DE ALTA EFICACIA

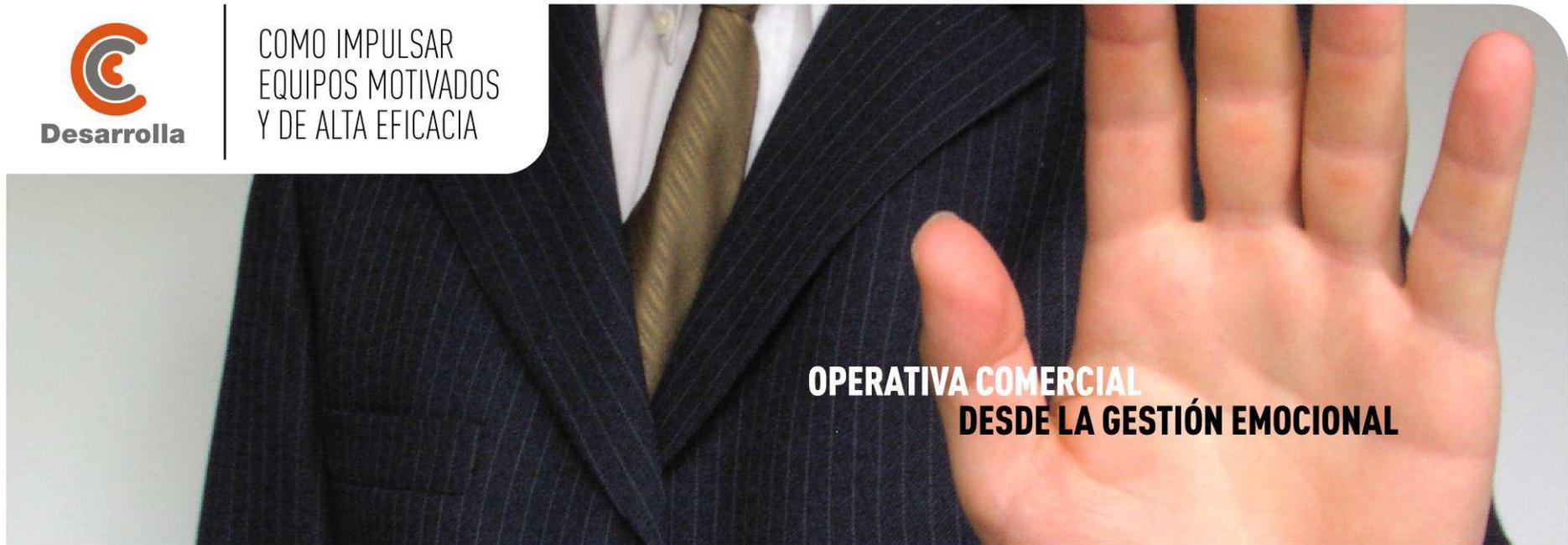


**OPERATIVA COMERCIAL  
DESDE LA GESTIÓN EMOCIONAL**

## 1.- RAPPORT EMOCIONAL



COMO IMPULSAR  
EQUIPOS MOTIVADOS  
Y DE ALTA EFICACIA



**OPERATIVA COMERCIAL  
DESDE LA GESTIÓN EMOCIONAL**

- 1.- RAPPORT EMOCIONAL
- 2.- DETECTAR NECESIDADES DEL CLIENTE, NO CLASIFICARLE COMO COMPRADOR.



COMO IMPULSAR  
EQUIPOS MOTIVADOS  
Y DE ALTA EFICACIA

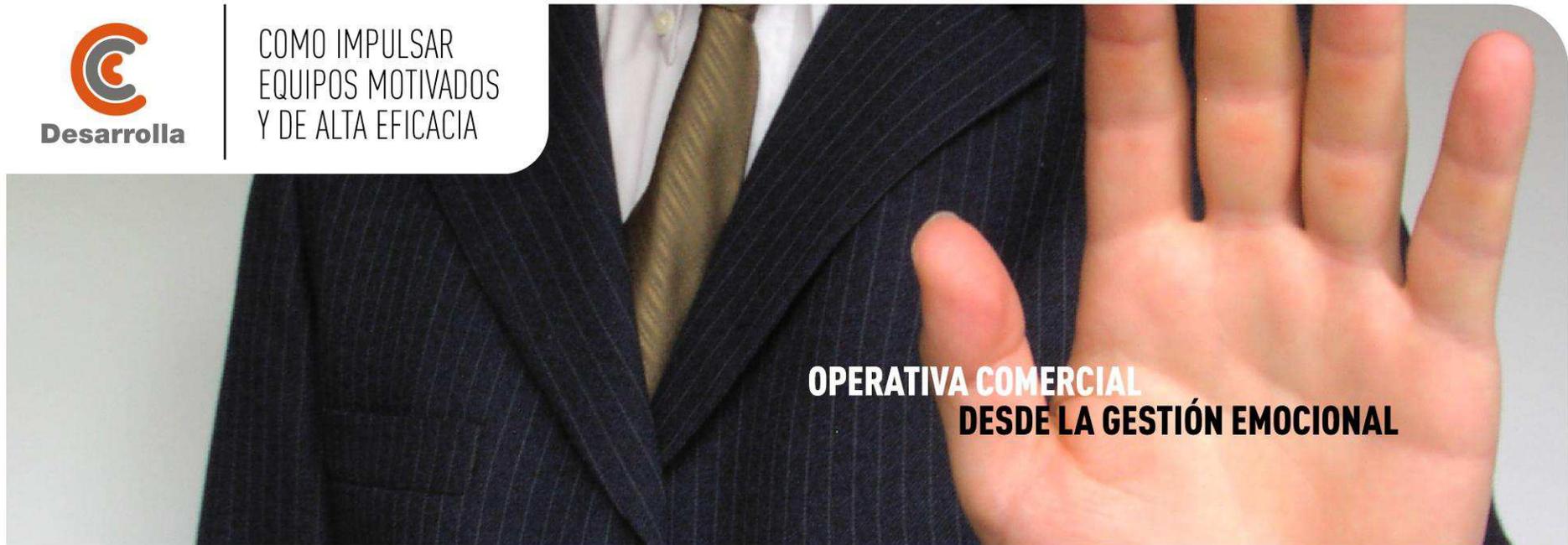


**OPERATIVA COMERCIAL  
DESDE LA GESTIÓN EMOCIONAL**

- 1.- RAPPORT EMOCIONAL
- 2.- DETECTAR NECESIDADES DEL CLIENTE, NO CLASIFICARLE COMO COMPRADOR.
- 3.- RESOLVER OBJECIONES PENSANDO EN EL BENEFICIO REAL DEL CLIENTE



COMO IMPULSAR  
EQUIPOS MOTIVADOS  
Y DE ALTA EFICACIA



**OPERATIVA COMERCIAL  
DESDE LA GESTIÓN EMOCIONAL**

- 1.- RAPPORT EMOCIONAL
- 2.- DETECTAR NECESIDADES DEL CLIENTE, NO CLASIFICARLE COMO COMPRADOR.
- 3.- RESOLVER OBJECIONES PENSANDO EN EL BENEFICIO REAL DEL CLIENTE
- 4.- ENTREGA DE LA EXPERIENCIA DESDE LA PERSPECTIVA DEL SERVICIO, NO DEL PRODUCTO



COMO IMPULSAR  
EQUIPOS MOTIVADOS  
Y DE ALTA EFICACIA



**OPERATIVA COMERCIAL  
DESDE LA GESTIÓN EMOCIONAL**

- 1.- RAPPORT EMOCIONAL
- 2.- DETECTAR NECESIDADES DEL CLIENTE, NO CLASIFICARLE COMO COMPRADOR.
- 3.- RESOLVER OBJECIONES PENSANDO EN EL BENEFICIO REAL DEL CLIENTE
- 4.- ENTREGA DE LA EXPERIENCIA DESDE LA PERSPECTIVA DEL SERVICIO, NO DEL PRODUCTO
- 5.- SEGUIMIENTO DE CLIENTES Y BUSQUEDA DE NUEVA CARTERA

**MUCHAS GRACIAS**



**Desarrolla**