



ByJCONSULTING

Capacita a tu Equipo Comercial

¿Tienes un buen Equipo de Ventas pero no estás satisfecho con los resultados?, ¿No ganas Clientes Nuevos porque no hay Prospección?, ¿Tienes un ratio de conversión bajo porque no son eficaces en el Cierre?

Debemos ser buenos en todas y cada una de las fases del proceso de la venta: prospección, acercamiento, captación necesidades, presentación de nuestra propuesta y cierre.

Como Director de Ventas, debemos definir:

- Las competencias que necesitamos para ser eficaces en la Venta.
- Las competencias que tenemos ahora.
- Los planes de desarrollo para reducir ese gap.

Cuatro sugerencias desde ByJ a la hora de diseñar los planes de desarrollo:

- 1.-** Cuenta con programas de capacitación tanto grupales como individuales que desarrollen los conocimientos, las competencias y las habilidades de las personas.
- 2.-** Apóyate en gente especialista externa. Porque nosotros sabemos de nuestro negocio pero no somos expertos en formación!
- 3.-** Organiza sesiones en remoto. También funcionan!
- 4.-** Defiende ante el Director General un presupuesto anual para invertir en el desarrollo profesional de nuestro equipo.

Esto te permitirá mantenerte competitivo en el mercado y marcar la diferencia.

Sabemos lo importante que es
tener un buen Equipo Comercial

ByJCONSULTING
impulsamos tu negocio

Más información en:
www.byjconsulting.com