

Coaching

del equipo de ventas

El término Coaching se ha puesto de moda como una nueva herramienta útil en muchos aspectos de la empresa y de la vida individual. Tras este término se encuentran un sistema de “entrenamiento” que combina conocimientos técnicos y actitudes personales como formula para potenciar, por ejemplo, la estrategia de ventas.

El Coaching se puede definir como un entrenamiento, adiestramiento o aprendizaje de un conjunto de habilidades para acercarnos mejor a los clientes. Son técnicas que insisten más en lo psicológico, que en los aspectos técnicos. Por ejemplo: Asertividad, Sincronización, Pausas, Estructura de la Personalidad, Saber sintetizar una comunicación, etc.

Si analizamos los equipos de ventas más de cerca, veremos que en muchas ocasiones las presiones de sus Jefes de Ventas no son muy útiles porque inciden siempre en los mismos

términos: control a los vendedores para que realicen más visitas por día, relleno diario de rapports, que no se olviden de las muestras, catálogos, listas de precios etc. Se pueden repasar argumentarios mensualmente, tener a punto las contra-objeciones. Todo ello se traduce en estar más o menos encima para no bajar la guardia y mantener activa la Fuerza de Ventas. Pero todo esto es presión y no adiestramiento. El Coaching proporciona un clima oportuno para realizar el cambio.

Etapas para aplicar técnicas de coaching

- Explicar al grupo que es el Coaching. Debe quedar muy claro que es una forma de progresar de forma individual. La empresa tiene interés en la mejora individual, porque recoge los frutos de la suma de progresos realizados individualmente.
- Aprendizaje una serie de habilidades para acercarse al cliente. Son técnicas que insisten más en lo psicológico, que en los aspectos técnicos (asertividad, sincronización, pausas, síntesis de la información, etc).
- Coaching individual. Tras haber aprendido las técnicas se trata de aplicarlas. Un especialista analizará si la persona que ha hecho el entrenamiento es capaz de transmitir correctamente los objetivos que pretende.
- Finalizar esta formación por medio de una “Convención” para resumir el proceso de Coaching que se ha realizado.

Javier Tejerina

Profesor Mercantil. Presidente de la Asociación Española de Coaching y Formador en Empresas



GRUPO DUNSOFT
INGENIERIA DE APLICACIONES
Y SISTEMAS

VISION

www.dunsoft.com

Aplicación de prevención en riesgos laborales

- Control de presencia en tiempo real.
- Información ON-LINE de presentes en la empresa y tipo de riesgo laboral que conllevan.
- Evaluación del puesto de trabajo según funciones y tareas.
- Captura la imagen del operario en el puesto de trabajo.
- Muestra al operario el equipo de protección que deberá usar en función a su tarea.
- Gestiona la seguridad de subcontratas y visitas.
- Dirige y gestiona la evacuación (puntos de encuentro) del personal de forma automatizada.
- Gestiona y controla los posibles riesgos en planta.
- Respaldo externo ON-LINE de presentes (para casos de siniestros mayores).

Organigrama del sistema



Tarjeta de fichaje y de captura de datos

- Operarios
- Visitas
- Subcontratas

Punto de fichaje y de captura de datos en planta

INFORMACIÓN: TLF. 943280567 • dunsoft@dunsoft.com • OIARTZUN