



# COACHING PARA VENTAS Y DESARROLLO

## ¿QUE ES Coaching para ventas y desarrollo?

### Definición de Coaching:

Es un proceso de cambio donde se lleva a las personas al máximo desarrollo de sus habilidades. Dentro de la empresa atiende también a los empleados con relación a los objetivos de la organización.

### Proceso Coaching:

Es el servicio prestado por el Coach para lograr el cambio deseado por las personas y/o la organización, en relación con la consecución de sus objetivos o misión. Conjuntando las técnicas y herramientas, elementos y actividades convenientes.

### Diferencial de estados:

Es la diferencia entre el estado actual y los resultados deseados. Significa la fuente perpetua de superación de la organización, de las personas y los equipos de trabajo. Y es la materia prima para la aplicación de Coaching.

COACHING PARA PERSONAS Y EMPRESAS	
PARA PERSONAS	PARA EMPRESAS
PERSONAS.-atiende el desarrollo de aspectos y habilidades propiamente de interés personal y de manera voluntaria.	EMPRESAS.-atiende el desarrollo de las personas en habilidades de interés individual, coincidiendo con los propósitos de la empresa.
<p style="text-align: center;">APLICACIONES</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ desarrollo profesional</li> <li>✓ para la vida</li> <li>✓ para ejecutivos y el trabajo</li> <li>✓ personas dentro de equipos</li> </ul>	<p style="text-align: center;">APLICACIONES</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ nuevos objetivos</li> <li>✓ crear oportunidades</li> <li>✓ comunicación eficaz</li> <li>✓ administración del tiempo y recursos</li> <li>✓ aprendizaje continuo</li> <li>✓ soluciones creativas para problemas</li> <li>✓ mejoramiento de las relaciones de trabajo</li> <li>✓ mejorar el rendimiento, competitividad y calidad.</li> </ul>

## SÍNTOMAS QUE DEBEN REVISARSE PARA DETECTAR UNA POSIBLE APLICACIÓN DE COACHING

<i>Aspectos que debe verificar</i>
1. SENSACIÓN DE LA FALTA DE RUMBO Y OBJETIVOS
2. Juntas sin terminar frecuentemente.
3. Aumento de conflictos interpersonales.
4. incremento del promedio histórico en el ausentismo o rotación de personal.
5. Incremento en accidentes de trabajo superior al promedio.
6. Reducción repetida del logro de metas de la empresa.
7. Incremento de reclamaciones de clientes y quejas.
8. Pérdida de mercado o falta de crecimiento repetido.
9. Re-posicionamiento de la competencia.
10. Incremento en el nivel de gasto de alguna área sin justificación.
11. Quejas del personal en aumento hacia la gerencia.
12. Incremento de horas de trabajo sin justificación.
13. Reducción de la eficiencia de alguna área.
14. Repetida caída del sistema informático.
15. Implementación de un cambio en la organización.

16. Promoción, desarrollo o cambios en el nivel ejecutivo.
17. Dificultad para alcanzar estándares.
18. Deficiencias del área de capacitación.
19. Aparente estabilidad de la empresa.
20. Inquietudes del personal en capacitarse.
21. Ambiente tenso de la empresa.
22. Revisión del programa estratégico de la empresa.
23. Falta de creatividad, propuestas, participación o compromiso del personal.
24. Apatía del personal en asumir la participación en cambios de la empresa.
25. Cuando todo marcha bien es el momento de buscar alternativas de crecimiento.
26. Conflictos sindicales de la empresa.

Si en la tabla anterior respondió a tan solo un aspecto de manera afirmativa, entonces requiere de consultar un servicio de Coaching.

#### 9.1. -Aplicación de coaching en la empresa.

- implementación del coaching como cultura.
- desarrollo del aprendizaje continuo.
- rediseño de funciones
- rediseño de sistemas y procesos
- traslado de la misión a funciones, políticas, objetivos y tareas.
- Refuerzo del compromiso y congruencia organizacional basada en misión y valores

#### 9.2.-Beneficios organizacionales.

- flexibilidad de relaciones laborales
- mejora de servicio a clientes
- rediseño de objetivos y funciones
- reorientación del trabajo con visión estratégica
- orientación del empleado hacia la autodisciplina, auto motivación y participación.
- refuerzo del compromiso laboral entre empresa y empleado
- orientación del trabajo en equipo
- practica empresarial ecológica
- incremento general del rendimiento
- rediseño de conceptos para productos y servicios

#### 9.3. -Beneficios personales

- equilibrio de la vida laboral, familiar y personal
- desarrollo de habilidades para adaptarse rápidamente al cambio
- mejora del aprendizaje
- manejo del estrés, ansiedad y elementos distractores en el trabajo
- incremento en la rapidez de toma de decisiones
- desarrollo de habilidades concretas para el desempeño
- desarrollo de ejecutivos

#### 9.4. -Beneficios en relaciones interpersonales

- congruencia organizacional
- comunicación eficaz
- negociación
- atención a clientes y ventas
- adaptación al cambio
- formación y trabajo en equipo
- liderazgo
- aprendizaje continuo

## COACHING PARA VENTAS

Coaching para ventas atiende el desarrollo del área de ventas en los siguientes aspectos:

- ✓ Administración de la fuerza de ventas
- ✓ Planeación de ventas
- ✓ Prospección de clientes
- ✓ Desarrollo de la entrevista de ventas
- ✓ Presentaciones de ventas individuales y para grupos
- ✓ Estudio y atención de objeciones de ventas
- ✓ Desarrollo de los cierres de ventas
- ✓ Atención a clientes
- ✓ Reciclaje de cartera de clientes
- ✓ Administración de la fuerza de ventas por Coaching
- ✓ Desarrollo del Gerente de Ventas como Coach
- ✓ Formación de personal de ventas para supervisión y gerencia
- ✓ Desarrollo gerencial para negociación

Para el vendedor atiende:

- ✓ Cambio de creencias respecto a la actividad de ventas
- ✓ Adaptación de valores para la venta
- ✓ Inclusión de valores del cliente en el proceso de la venta
- ✓ Rapport como herramienta de ventas
- ✓ Conocimiento del cliente mediante fisiología
- ✓ Desarrollo del lenguaje persuasivo para ventas
- ✓ Desarrollo de habilidades para negociación
- ✓ Alto desarrollo de habilidades de "closer"
- ✓ Desarrollo de hábitos de VAR (Vendedor de Alto Rendimiento)
- ✓ Desarrollo de relaciones interpersonales

DISEÑO: Ing. Y M. PNL Marciano Cárdenas.

Contacto: [servicioclientes@adscase.com.mx](mailto:servicioclientes@adscase.com.mx)

*La consultoría pesa 10 gramos  
La capacitación pesa 100 gramos  
Pero la ignorancia pesa 1000 gramos  
¿Que prefiere cargar...?*