

IMPROVING (PID)[®] ●●●●

“Siente la Satisfacción de crecer”

Programas para el
Desarrollo de Habilidades

MEJORA DE LA EFICACIA COMERCIAL (PMEC)[®]



*“Lo mejor que puedes hacer por los demás
no es enseñarles tus riquezas,
sino hacerles ver la suya propia”*

Goethe

Los programas “Liderazgo para Directivos del Área Comercial”, “Desarrollo de Habilidades de Dirección de Vendedores” y “Mejora de la Eficacia Comercial para Vendedores”, forman parte de un Modelo Integral de Intervención para la mejora de la eficacia comercial.

El **PMEC** — Programa de Mejora de la Eficacia Comercial® — integra acciones en 3 aspectos clave:

- 1. *La Selección de vendedores y profesionales con misión explícita de relación con Clientes y Ventas — RSC.***
- 2. *La Dirección de Equipos Comerciales y los modelos de Liderazgo que practican Directivos y Mandos del área — CEV-M.***
- 3. *Los Comportamientos y “best practices” de la fuerza de ventas — CEV.***

La metodología de intervención se fundamenta en la aplicación de herramientas de diagnóstico de los Perfiles estratégicos de Liderazgo y de Ventas, que permiten identificar los factores críticos de éxito en dos planos: Ventas y Dirección de personas.



Programa de Mejora de la Eficacia Comercial (PMEC)® (I)

LIDERAZGO PARA DIRECTIVOS DEL ÁREA COMERCIAL

CON ESTE PROGRAMA CONSEGUIRÁS	PROGRAMA	
<ul style="list-style-type: none"> ▶ Identificar los factores principales de la eficacia en ventas y las mejores prácticas para orientar tu comportamiento y el de tus vendedores hacia la mejora de resultados. ▶ Obtener <i>feedback</i> preciso y detallado de tu Perfil Personal de Ventas y de tu Perfil Personal de Liderazgo. ▶ Definir el Perfil Estratégico de comportamientos críticos para ti y para tu equipo. 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 1ª Jornada. EL ROL DEL DIRECTIVO EN EL ÁREA COMERCIAL. <ul style="list-style-type: none"> ○ Misión y funciones del Directivo de Ventas. ○ Aspectos clave de la Dirección de Equipos Comerciales. ○ Factores críticos de la eficacia del Vendedor. ○ PERFIL PERSONAL DE VENTAS (<i>Sales Performance Assessment</i>)™. <ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>Feedback</i> privado y confidencial sobre el Perfil Personal de Ventas. ▪ Vínculos entre comportamientos y eficacia. Las “mejores prácticas” en Ventas. ▪ Adecuación del modelo a la situación empresarial y personal. ▪ Principios fundamentales para diseñar un Plan de Acción individual de mejora profesional. ○ La Dimensión Económica: Rentabilidad en las Ventas. <ul style="list-style-type: none"> ▪ Aspectos económico-financieros de las Ventas. ▪ Evaluación de la contribución de los Vendedores a los Objetivos Generales de la Empresa. ▪ La medida de la rentabilidad de las acciones. ▶ 2ª Jornada. LIDERAZGO, SEGUIMIENTO Y COACHING PARA MEJORAR LOS RESULTADOS. <ul style="list-style-type: none"> ○ PERFIL PERSONAL DE LIDERAZGO (<i>Strategic Leadership Development</i>)™. <ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>Feedback</i> privado y confidencial sobre tu Perfil Personal de Liderazgo. ▪ Comportamientos asociados. Ventajas e inconvenientes. Combinación de Factores. ○ Definición de Perfil Meta en función de las necesidades de la Organización. ○ Detección de fortalezas y oportunidades de mejora en tus prácticas de liderazgo. ○ Definición y desarrollo de Plan de Acción. ▶ De 3 a 5 SESIONES DE COACHING INDIVIDUALIZADAS para acompañar el progreso individual. Más una sesión de acompañamiento en reunión del directivo con el Equipo de Ventas. 	<p>DIRIGIDO A:</p> <p>Profesionales con responsabilidad en el área comercial gerencial y de marketing</p> <p>DURACIÓN:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 2 sesiones de 8 horas • De 3 a 5 sesiones de <i>Coaching</i> Individual (opcional) <p>METODOLOGÍA:</p> <p><i>Improving PID</i>®</p> <p style="text-align: right;">VE-16</p>

Programa de Mejora de la Eficacia Comercial (PMEC)[®] (II)

PMEC[®]

17



HABILIDADES DE DIRECCIÓN DE VENDEDORES

	CON ESTE PROGRAMA CONSEGUIRÁS	PROGRAMA
<p>DIRIGIDO A: Profesionales con responsabilidad en el área comercial gerencial y de marketing</p> <p>DURACIÓN:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 1 sesión de 8 horas • De 2 a 4 sesiones de <i>Coaching</i> Individual (opcional) <p>METODOLOGÍA: <i>Improving PID[®]</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Identificar los factores principales de la eficacia en ventas y las mejores prácticas para orientar tu comportamiento y el de tus vendedores hacia la mejora de resultados. ▶ Obtener <i>feedback</i> preciso y detallado de tu Perfil Personal de Ventas. ▶ Definir el perfil estratégico de comportamientos críticos en Ventas para tu organización. 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ EL ROL DEL DIRECTIVO EN EL ÁREA COMERCIAL. <ul style="list-style-type: none"> ○ Misión y funciones del Directivo de Ventas. ○ Aspectos clave de la Dirección de Equipos Comerciales. ○ Factores críticos de la eficacia del Vendedor. ○ PERFIL PERSONAL DE VENTAS (<i>Sales Performance Assessment</i>)TM. <ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>Feedback</i> privado y confidencial sobre el Perfil Personal de Ventas. ▪ Vínculos entre comportamientos y eficacia. Las “mejores prácticas” en Ventas. ▪ Adecuación del modelo a la situación empresarial y personal. ▪ Principios fundamentales para diseñar un Plan de Acción individual de mejora profesional. ○ La Dimensión Económica: Rentabilidad en las Ventas. <ul style="list-style-type: none"> ▪ Aspectos económico-financieros de las Ventas. ▪ Evaluación de la contribución de los Vendedores a los Objetivos Generales de la Empresa. ▪ La medida de la rentabilidad de las acciones. ▶ De 2 a 4 SESIONES DE COACHING INDIVIDUALIZADAS para acompañar el progreso individual. Más una sesión de acompañamiento en reunión del directivo con el Equipo de Ventas.

VE-17

consultas@gruporh.com

91 308 70 50

www.gruporh.com



Mejora de LA EFICACIA COMERCIAL PARA VENDEDORES

CON ESTE PROGRAMA CONSEGUIRÁS	PROGRAMA	
<ul style="list-style-type: none"> ▶ Obtener una idea clara y precisa de los factores críticos de éxito comercial definidos por la empresa. ▶ Recibir <i>feedback</i> preciso y detallado sobre tu modo de orientar el trabajo en ventas (Perfil Personal de Ventas). ▶ Identificar tus puntos fuertes y tus áreas de desarrollo como profesional del área comercial para establecer un Plan Individual de Mejora. 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ FACTORES CRÍTICOS PARA LA EFICACIA PERSONAL EN VENTAS. <ul style="list-style-type: none"> ○ Las mejores prácticas en Ventas. ○ Los comportamientos y su impacto en la eficacia personal y en la relación con los clientes. ○ Cómo recibir <i>feedback</i> para la mejora profesional. ○ <i>Feedback</i> sobre el Perfil Personal de Ventas (<i>Sales Performance Assessment</i>)™. <ul style="list-style-type: none"> ▪ Preparación. ▪ Contacto. ▪ Implementación. ▪ Motivaciones. ○ Perfil Agrupado: los modelos presentes de actuación comercial. ○ El Perfil Estratégico de Ventas de la Empresa. ○ Claves para el Plan de Mejora Personal. ○ Planificación de Entrevistas Individuales y de <i>Coaching</i>. ▶ De 2 a 4 SESIONES DE COACHING INDIVIDUALIZADAS para acompañar el progreso individual. 	<p>DIRIGIDO A:</p> <p>Profesionales con responsabilidad de relación y contacto con Clientes</p> <p>DURACIÓN:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 1 sesión de 8 horas • De 2 a 4 sesiones de <i>Coaching</i> Individual (opcional) <p>METODOLOGÍA:</p> <p><i>Improving PID</i>®</p>

VE-18