

Coaching de Ventas

DESARROLLO HUMANO Y DE
NEGOCIOS

www.dhyne.com



¿Quienes somos?

- Expertos en Cursos de Capacitación para Empresas con 27 años. Con 12 Centros de Capacitación a tu disposición. Dedicada a la investigación de 5 ciencias: 1. Psicología Humana. 2. Sociología Humana. 3. Antropología Humana. 4. Biología Humana. 5. Etología Humana.
- Expertos en Habilidades Blandas y Duras: Negocios. Ventas. Liderazgo. Trabajo en Equipo.
- Expertos en Motivación, Autoestima y Desarrollo Personal de Empleados, Estudiantes y Familias.
- Certificación en Coaching para el Alto Desarrollo Empresarial.
- Certificación por parte de la S.T.P.S. con registro GORC – 641104 – 7W6 – 0005 de Cursos de Capacitación Empresarial



Objetivo

- **El objetivo del coaching de ventas** es mejorar el rendimiento de los vendedores mediante el desarrollo de habilidades, la corrección de comportamientos, y el acompañamiento personalizado, para así aumentar las ventas de manera sostenible y consistente.

OBJETIVO SMART:

- Específico: Incrementar ventas mensuales mediante coaching centrado en habilidades clave.
- Medible: El porcentaje deseado de la empresa para el aumento en ventas.
- Alcanzable: Con apoyo de sesiones semanales personalizadas.
- Relevante: Aumentar ventas está directamente alineado con el crecimiento del negocio.
- Temporal: Se establece un plazo de 3 meses.

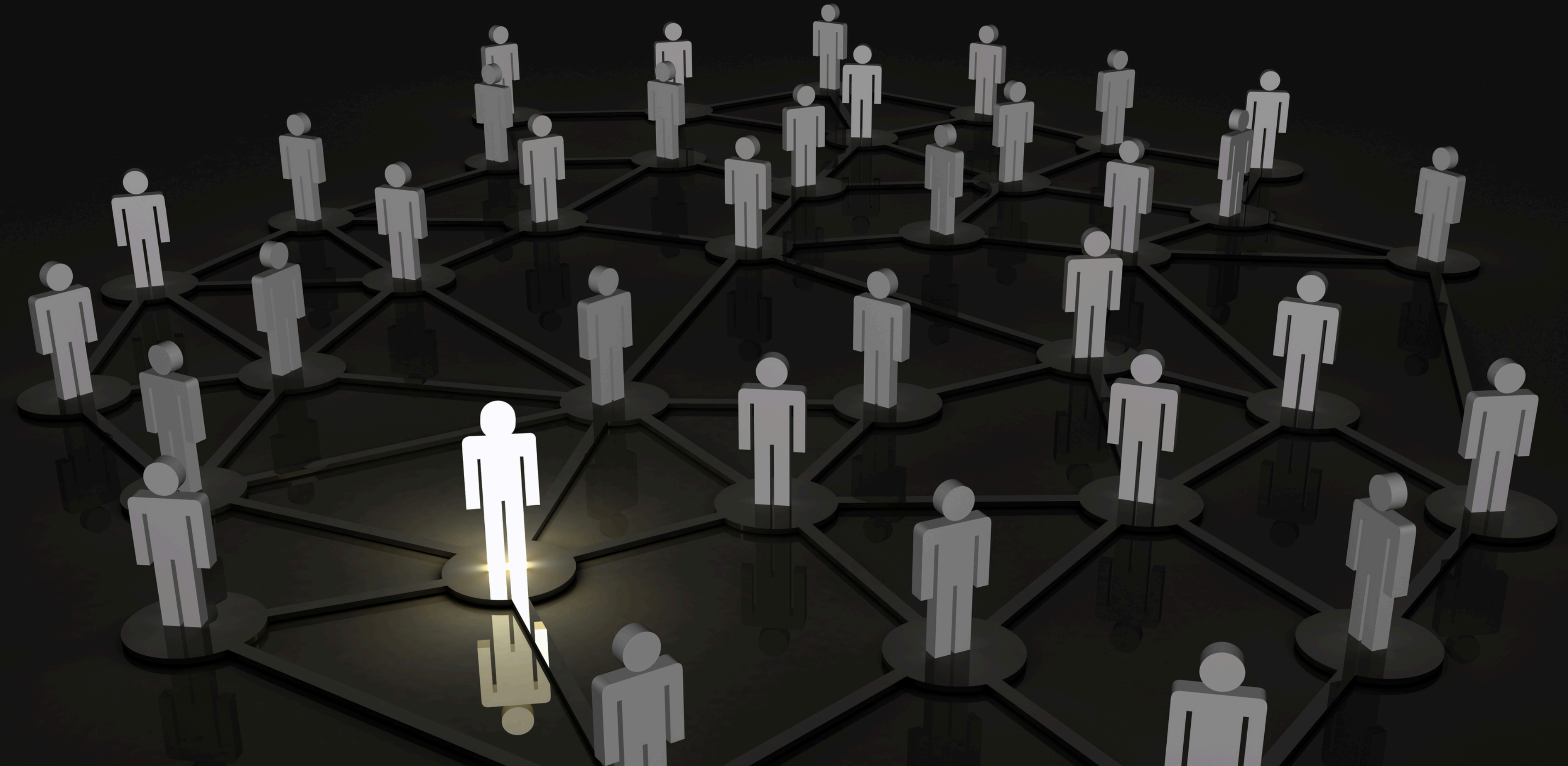


Programa

- ➔ **Habilidades de Personalidad**
- ➔ **Habilidades Técnicas**
- ➔ **Habilidades Comerciales**
- ➔ **Habilidades Humanísticas**
- ➔ **Coaching de Equipos de Ventas**
- ➔ **KPI'S Indicadores de Medición**



Habilidades de Personalidad



Gestión de Talentos

La gestión de **talentos de vendedores** es una estrategia clave para maximizar el rendimiento del equipo comercial, aumentar las ventas y mantener alta la motivación. Va más allá de contratar buenos vendedores; se trata de descubrir, desarrollar y aprovechar al máximo las fortalezas de cada uno. Es el proceso de identificar, desarrollar y **optimizar a los vendedores según sus habilidades**, actitudes, y potencial de crecimiento.





Inteligencia Emocional

Un vendedor con **alta inteligencia emocional** vende más, se adapta mejor y construye relaciones más sólidas con los clientes.

- Reconoce sus fortalezas, emociones y limitaciones. Sabe cómo se siente y por qué.
- Maneja el estrés, evita reacciones impulsivas, se adapta a situaciones difíciles.
- Tiene impulso interno, va más allá de las metas, persevera incluso tras rechazos.
- Entiende cómo se siente el cliente, capta necesidades ocultas, se pone en su lugar.
- Construye relaciones, maneja conflictos, colabora con el equipo y con clientes.

Objetivos del Vendedor (Finanzas Personales)

Las **finanzas personales del vendedor** son un tema clave que muchas veces se deja de lado en los equipos comerciales, pero que impacta directamente en su rendimiento, motivación y bienestar emocional.

Un vendedor con una buena salud financiera: *Está más enfocado en vender por valor = objetivos personales. *Gestiona mejor la presión. *Toma mejores decisiones comerciales. *Se mantiene estable y comprometido a largo plazo.



Habilidades Técnicas



Conocimiento del Producto

Conocer el producto/servicio de cada función, cada detalle, cada servicio que se ofrece, tiene un propósito: resolver un problema real, facilitar la vida a alguien, ayudarlo a ganar tiempo, dinero o tranquilidad. Vendemos soluciones, vendemos resultados, **vendemos confianza**. Y eso solo es posible **si dominamos lo que ofrecemos y lo sabemos traducir en lenguaje del cliente**.

“El Coaching de Ventas antes de pensar en cerrar, pensamos en conectar. Y para conectar, se necesita una buena capacitación de conocimiento del producto/servicio que ofrecemos. De ésta manera el cliente lo siente y lo compra.”



Habilidades Comerciales





Estrategias Comerciales

Las **habilidades comerciales del vendedor** son el conjunto de capacidades que le permiten atraer, conectar, convencer y fidelizar clientes.

1. Comunicación efectiva
2. Escucha activa
3. Conocimiento del producto o servicio
4. Prospección y generación de oportunidades
5. Gestión de objeciones
6. Cierre de ventas
7. Gestión del tiempo y organización
8. Uso de tecnología comercial
9. Seguimiento y fidelización
10. Marketing

Habilidades Humanisticas



Resolución de Problemas

Las **habilidades humanas** (también llamadas "soft skills") son fundamentales para que un vendedor no solo cierre ventas, sino que cree relaciones duraderas y genere confianza real con los clientes. Estas habilidades marcan la diferencia entre un vendedor promedio y uno que deja huella. 1. Empatía 2. Comunicación asertiva 3. Escucha activa. 4. Paciencia. 5. Actitud positiva. 6. Confianza y credibilidad. 7. Cordialidad y amabilidad. 8. Resolución de problemas.



Coaching de Equipos de Vendedores



Planeación

Soluciones

Experiencias

Propuestas

Lluvia de Ideas

Coaching de Equipos

- El coaching de equipos en ventas es una estrategia poderosa para alinear, motivar y potenciar al grupo comercial, no solo de forma individual, sino como **un equipo coordinado que trabaja hacia un objetivo común**.
- Es un proceso estructurado de acompañamiento que busca mejorar el **rendimiento colectivo del equipo comercial** a través del autoconocimiento, la colaboración, la comunicación efectiva y el enfoque en resultados. Este pone el foco en: * La dinámica del equipo. * La cultura de trabajo. * Las metas compartidas. * La sinergia entre los vendedores.



KPI'S Indicadores de Medición

KPI

\$



Indicadores Clave de Rendimiento “KPI”

Medir el impacto del coaching de ventas es fundamental para saber si realmente está generando cambios positivos en el equipo.

Para eso usamos KPIs
(Indicadores Clave de Desempeño)
que ayudan a evaluar el progreso
individual y colectivo.



KPIs Cuantitativos + Cualitativos

Cuantitativos

- **KPIs de Habilidades comerciales.** Miden los resultados concretos antes, durante y después del proceso de coaching mensual. Ventas en Unidades y Pesos.
- **KPIs de Habilidades Técnicas.** Miden la evolución en el speech y conocimiento del producto o servicio que trabaja el coaching con los vendedores.

Cuantitativos

- **KPIs de Habilidades Humanísticas.** Evalúan el impacto emocional y cultural del coaching dentro del equipo.
- **KPIs de Habilidades de Personalidad.** Evalúan las formas de actuar, de tratar y de hablar con sus compañeros de equipo y con el cliente. Asi como el autoestima y autoimagen del vendedor.

KPIs cuantitativos

KPIs cuantitativos

**KPIs de habilidades
comerciales**

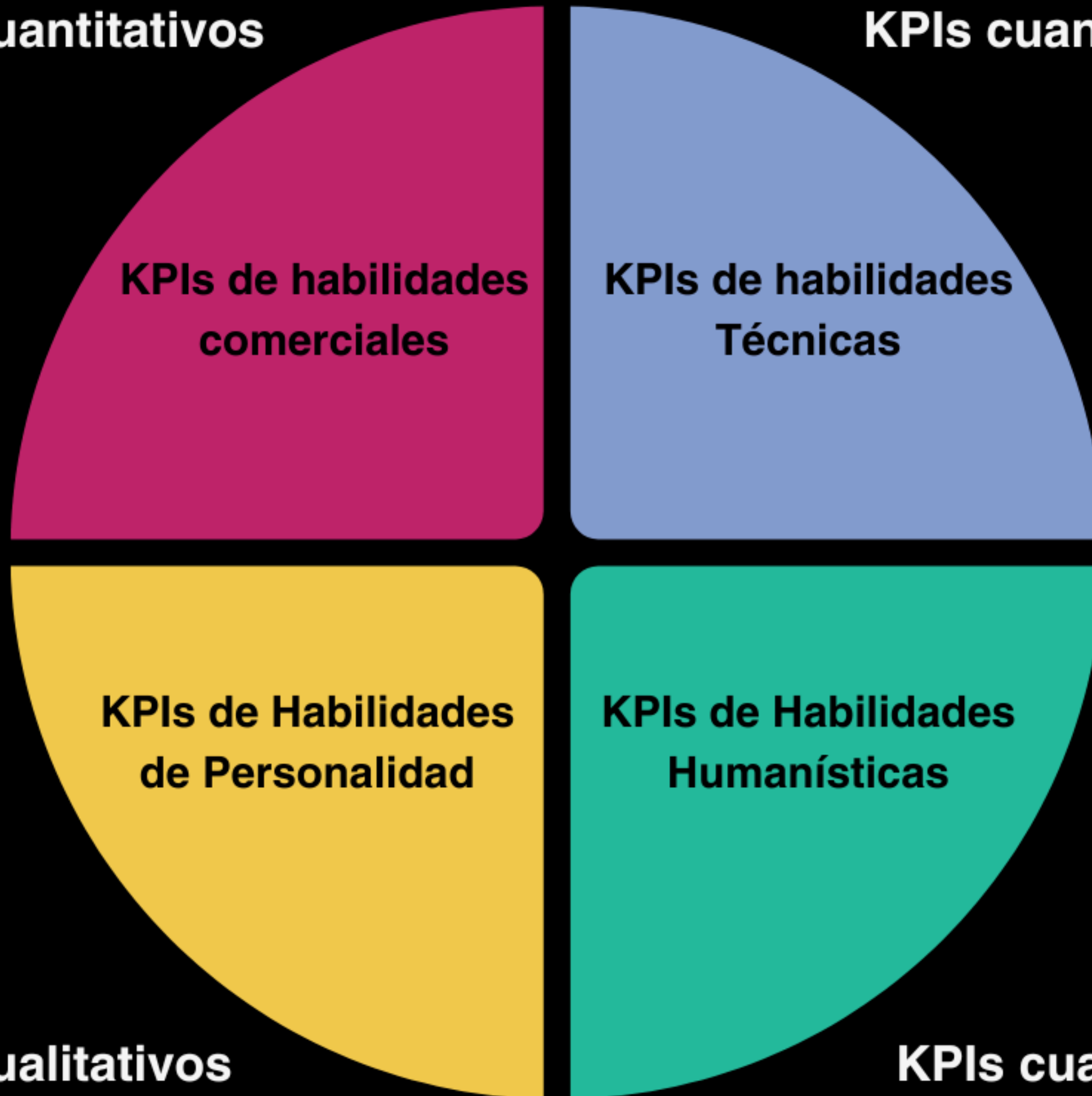
**KPIs de habilidades
Técnicas**

**KPIs de Habilidades
de Personalidad**

**KPIs de Habilidades
Humanísticas**

KPIs cualitativos

KPIs cualitativos



Propuesta Comercial:

- *El Coaching de Ventas se da en tus Instalaciones.
- *Los días son Lunes a Sábado con duración de 8, 12 ó 16 horas durante un mes.
- *Esta cantidad debe ser depositada en una sola exhibición por transferencia electrónica.
- *Enviar constancia fiscal para efectos de generarte tu factura.
- *Se adjunta paquete de descuento de coaching de ventas.

Paquete de Coaching de Ventas

\$ 10,000.00

Iva Incluído

8 Horas al mes

\$ 12,500.00

Iva Incluído

12 Horas al mes

\$ 15,000.00

Iva Incluído

16 Horas al mes

Obsequiamos:

- * Atención Personalizada para todos los participantes.
- * Dinámica y Diagnóstico de Talentos y Personalidad.
- * Coaching de Equipos de Ventas.

Contacto



**3338034527.
3338127766.
3328860786.**



3313366625

www.dhyne.com



“Las personas no compran LO QUE
haces, sino POR QUÉ lo haces”

Simón Sinek