

ERRORES DE LA CAPACITACIÓN EN VENTAS

FICHA TÉCNICA

· Autor:

Fede Martrat

Compagina su actividad profesional como socio director de ActitudPro con la de colaborador académico de ESADE, de varias asignaturas sobre excelencia comercial y en distintos programas de ESADE relacionados con la dirección de equipos comerciales y la efectividad en ventas.

· Título:

Errores de la capacitación en ventas

· Descriptores:

Ventas, resultados, equipo de ventas, motivación, capacitación

Las compañías gastan una gran cantidad de dinero en capacitar a su personal de ventas, pero mucha de la capacitación parece no tener efecto alguno en los números de los vendedores. Los siete problemas que hacen que las capacitaciones en ventas sean ineficaces, con algunas soluciones sugeridas, son:

1.

No conseguir alinear los resultados deseados con las necesidades de aprendizaje – Determine las habilidades y capacidades precisas que su equipo de ventas necesita desarrollar. Enseñe a satisfacer esas necesidades.

2.

No lograr crear un conocimiento fluido sobre ventas ni sobre habilidades – Enseñe a sus

vendedores a combinar precisión y velocidad con las adecuadas amplitud y profundidad de la información.

3.

No conseguir evaluar y desarrollar atributos – Pregúntese si sus vendedores tienen las herramientas para triunfar y si hay detractores que los frenan. Asegúrese de tener las motivaciones necesarias y elimine los detractores como la falta de asertividad o confianza de un vendedor.

4.

No poder definir, apoyar y promover la acción – Necesita tener un proceso –una guía para la acción– y una metodología que incluya pautas y herramientas para manejar los pasos específicos de la misión de vender, como hacer prospectos y realizar presentaciones. Desarrolle objetivos y planes de acción para cada vendedor. Capacítelos en las habilidades que requerirán.

5.

No lograr ofrecer capacitaciones interesantes – Asegúrese de que el contenido de su capacitación sea preciso y que sus vendedores respeten a los instructores. Utilice los métodos de enseñanza más adecuados, incluidos juegos de rol, casos de estudio, simulaciones, ejercicios, videos y otras interacciones.

6.

No lograr que el aprendizaje se retenga y transfiera – La gente aprende mejor mediante la repetición. Ayude a sus vendedores a volverse más profesionales por medio de la práctica regular.

7.

Fallos en la evaluación, responsabilidad y mejoramiento continuo – Utilice la analítica para asegurarse de lograr los resultados que desea; capacitar a vendedores que pueden hacerlo, quieren hacerlo, saben cómo hacerlo y siguen mejorando.

SOBRE EL GRUPO ACTITUDPRO

El Grupo ActitudPro está formado por ActitudPro y Actitud Comercial. Fundada en el 2005, ActitudPro es la firma que apoya a las empresas en la excelencia comercial mediante consultoría, formación y coaching. Su filial, Actitud Comercial, selecciona a vendedores y dispone de task force propia (equipos de vendedores y tele concertadores) para que los clientes con los que trabaja vendan más. El Grupo está presente en España, Francia, Portugal, Alemania y México y estas son algunas de sus credenciales:

