

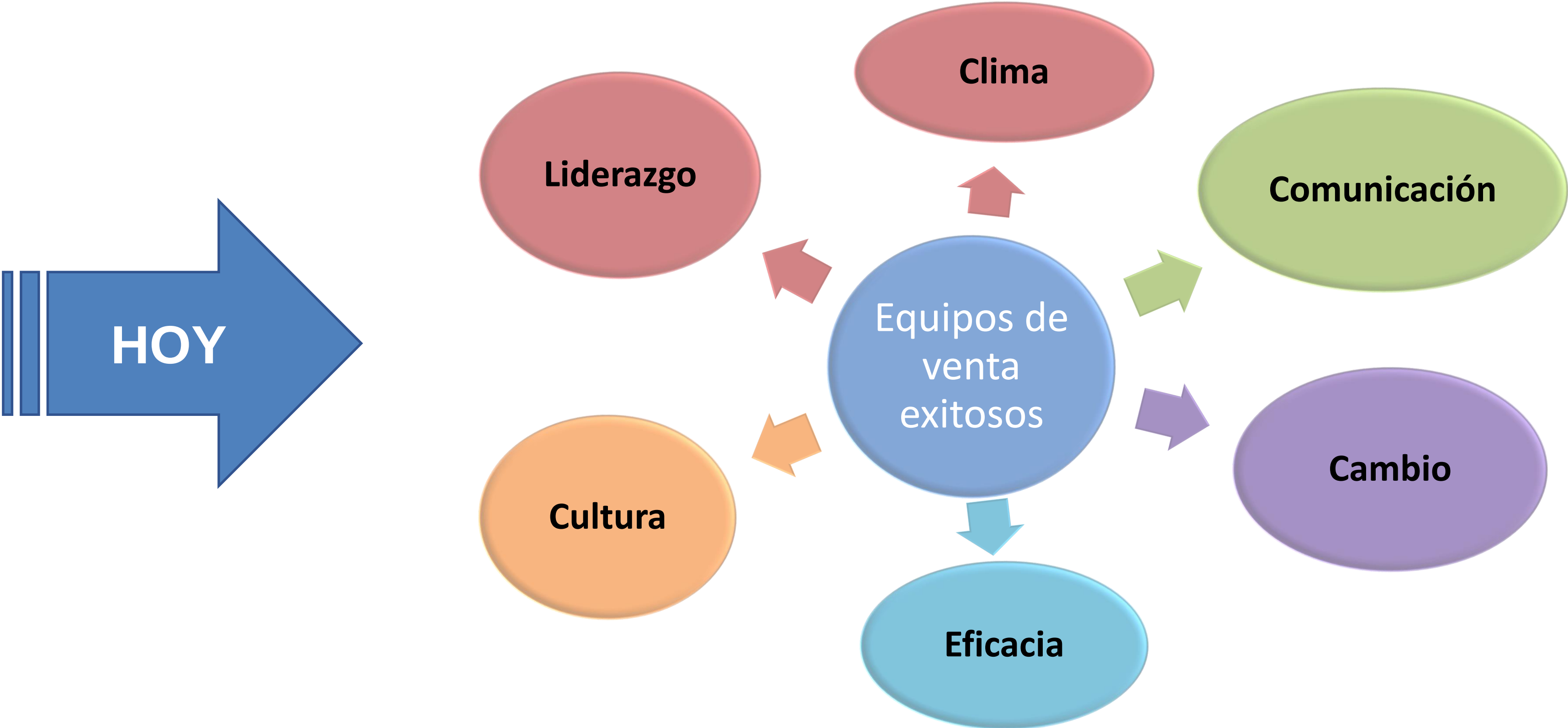
FORMACIÓN

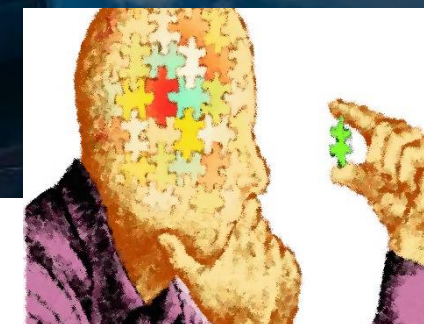
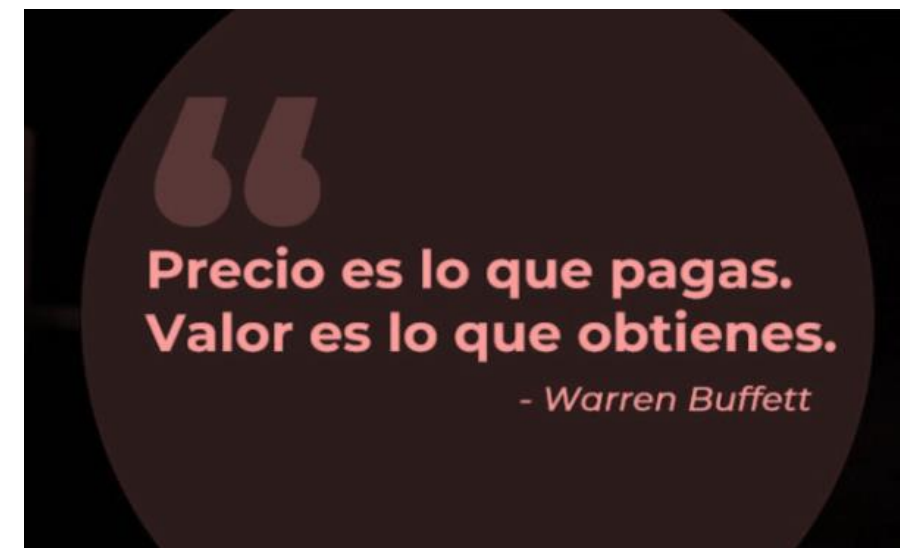
capacitaciones | Agencia Calidad San Juan



Claves para formar equipos de ventas exitosos









Cultura Organizacional

Es la personalidad de la organización; corresponde a todas aquellas características que le dan su identidad y la diferencian de otras instituciones/empresas. Al igual que en una persona, estos elementos también engloban las fortalezas y debilidades de la empresa.

Clima

Conjunto de sensaciones de bienestar (o malestar) que tienen los empleados de una organización en relación a diferentes aspectos de su trabajo

Ejemplo, remuneraciones, los beneficios, la relación con los jefes y compañeros, la imagen de la empresa, etc.

Comunicación Asertiva

Aprende a diferenciar entre comentarios constructivos y negativos.

Declaraciones en primera persona.

Ser consciente de la comunicación no verbal

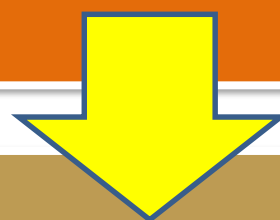
Dale espacio a la otra persona a pensar y contestar

Prepara las reuniones con anticipación

Feedback negativo de forma privada



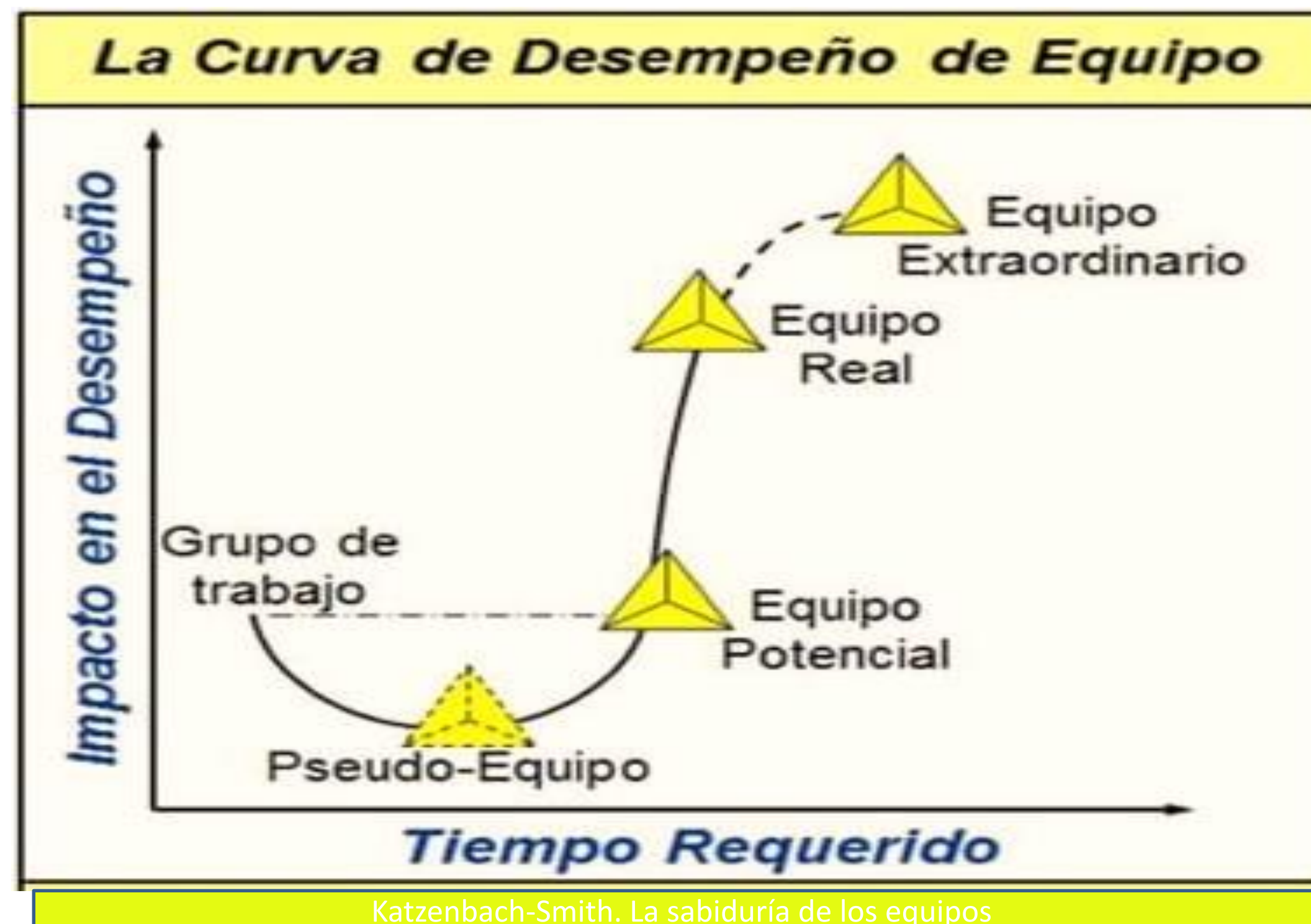
Los buenos equipos logran.....



-Realizar el trabajo que se proponen. ✓

- Elevar la satisfacción de los componentes del equipo. ✓

Desempeño





Equipos de ventas exitosos



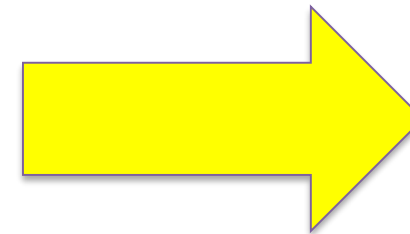
Selección



Claridad



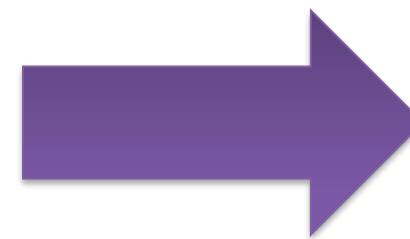
Formación



Continuidad



Estrategia



Liderazgo





Características de un equipo eficaz



Comportamientos disfuncionales

Falta de confianza

Temor al conflicto.

Falta de compromiso.

Evadir responsabilidades

Desatender los resultados y perder el rumbo hacia el propósito



Actividad grupal

Ha cambiado últimamente tu equipo de ventas? En que lo notas? Ingresá al número de pantalla o con el QR y escribí tres palabras en la app Mentimeter



Mentimeter

<https://www.menti.com/alogcq29bhwo>





Modelo de desarrollo de equipos. (Agile) Modelo Tuckman

Modelo de desarrollo de equipos

Según B. Tuckman





EQUIPO: Motivaciones y Barreras



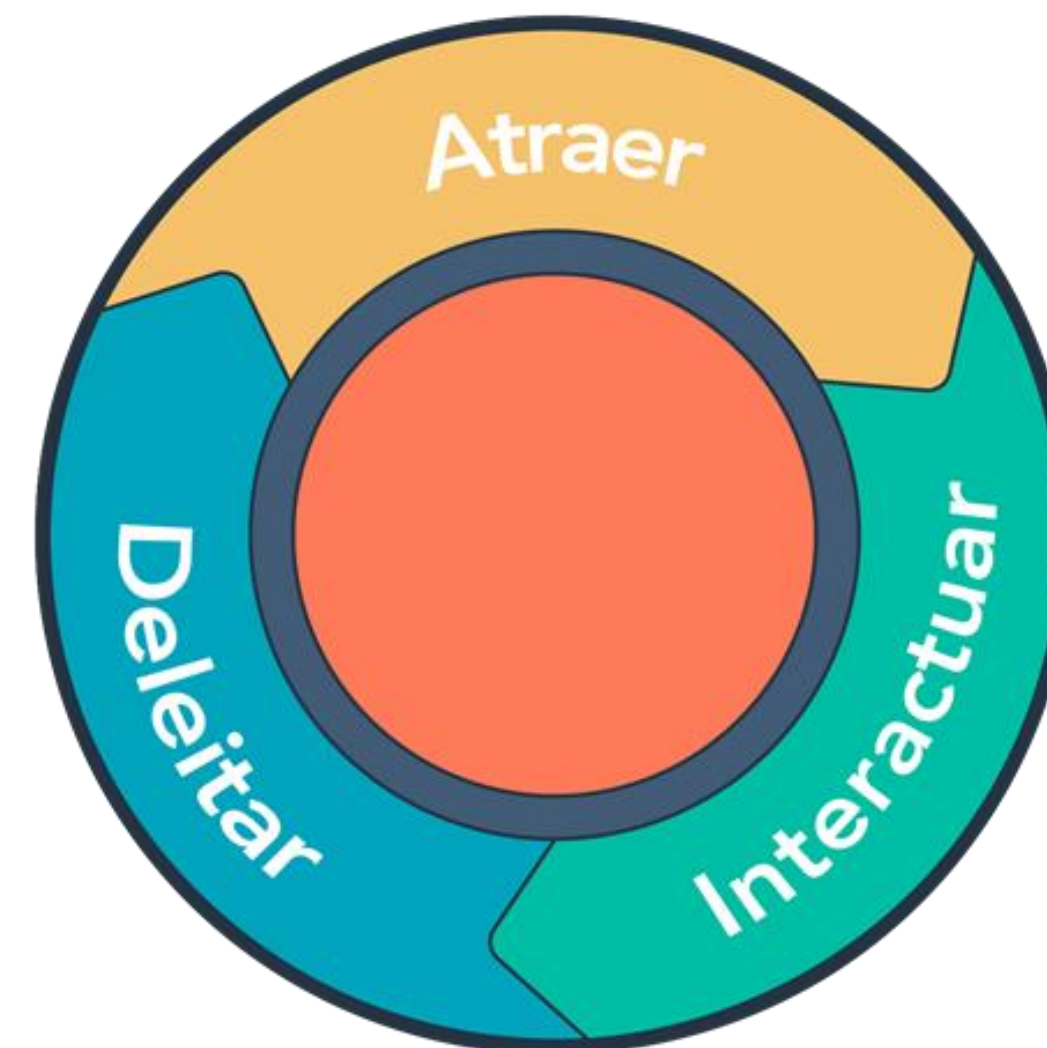


CRM. Relación con el/la cliente





Estrategias que puede usar tu equipo de ventas



Herramientas para Atraer

- Anuncios
- Video
- Publicación en blogs
- Redes sociales
- Estrategia de contenido

Herramientas para Interactuar

- Flujos de oportunidades de venta
- Email marketing
- Gestión de oportunidades de venta
- Bots conversacionales
- Automatización del marketing

Herramientas para Deleitar

- Contenido inteligente
- Email marketing
- Bandeja de entrada de conversaciones
- Informes de atribución
- Automatización del marketing



El verdadero trabajo en equipo se da cuando un grupo de personas con capacidades complementarias enfocan sus esfuerzos en alcanzar un propósito común, adoptando un enfoque de trabajo compartido y adquiriendo un alto sentido de compromiso, lo cual lleva a sus integrantes a sentirse mutuamente responsables por los éxitos y fracasos del equipo.



¡GRACIAS!



+54 9 11 3698 9401



info@empretec.org.ar



Fundación Empretec Argentina



@empretecarg



Fundación Empretec Argentina



@empretecarg



www.empretec.org.ar

