

Programa de **Impulso Comercial** para Departamentos Comerciales



Un servicio integral de desarrollo de Departamentos Comerciales para la mejora de su productividad y resultados.

Fase I:

Esta fase consistiría en un Análisis previo de la estructura comercial y sus métodos de trabajo, para determinar la situación de ese momento en cuanto al día a día de los comerciales en su trabajo con los clientes, así como para detectar los niveles de competencias del personal comercial, a fin de analizar en qué aspectos necesitan que la empresa les facilite medios y herramientas que les permitan acometer con las máximas garantías su trabajo comercial.

Esta fase estaría formada por tres actividades:

1) Entrevistas Personales:

- Posible entrevista con Dirección para orientación estratégica.
- Entrevista con el Jefe de Ventas ó Responsable Comercial.
- Entrevista con Vendedores (con una muestra representativa del conjunto)

2) Trabajo de Campo:

Acompañamiento de un día de trabajo a cada uno de los vendedores seleccionados previamente, para analizar las situaciones que se encuentran en sus entrevistas, y cómo las desarrollan.

3) Informe de Consultoría:

Informe detallado con conclusiones de entrevistas y trabajo de campo.

Fase II:

En esta fase se presentaría, en función de las conclusiones del trabajo anterior, un Plan de Formación, que recogería las necesidades formativas que se han detectado, y una propuesta de las acciones a realizar para solventar dichas necesidades.

Esta propuesta recogería un programa de contenidos, con la duración que se estime adecuada, con el enfoque eminentemente práctico destinado a cubrir los objetivos específicos que se persiguen para que el colectivo disponga de las herramientas que le permitan realizar su actividad comercial en las mejores condiciones.

Posteriormente, una vez que este plan recibiese la conformidad expresa de la empresa, pasaríamos a impartir dichas acciones formativas en sala, de forma que finalicen las acciones con un **Plan de Acción Individual** de los/as vendedores/as, que cada asistente se lleva para poner en práctica en su puesto de trabajo.

Dado el contenido práctico, con realización y análisis de entrevistas de venta, el número máximo de participantes en cada acción formativa debe ser de unos 15 participantes, formándose más grupos en caso de colectivos más amplios de vendedores. También por razones eminentemente prácticas, el número mínimo de participantes debe ser de 8 personas.

Al finalizar esta fase, se emitirá un informe por parte de ARES Consultores en el que constará la valoración que hacen los participantes de las acciones formativas, las sugerencias que se recojan, y las conclusiones de los consultores sobre el colectivo y las acciones formativas realizadas.

Fase III:

Esta fase final consistiría en realizar, aproximadamente 2-3 meses después de la formación, un programa de seguimiento basado en un día de trabajo de acompañamiento a los vendedores seleccionados en sus entrevistas comerciales, de forma que se pueda analizar la puesta en práctica real del Plan de Acción realizado en la formación, y, al mismo tiempo, el consultor y el vendedor hagan una puesta en común analizando las entrevistas realizadas.

Este proceso de coaching permitirá, por una parte, observar las posibles dificultades que encuentran los vendedores en la aplicación de su Plan Individual, ajustando aquellos posibles aspectos que fuesen necesarios, y, por otra parte, reforzar el resultado de la formación en sala.

Como acción final de todo el proceso, se realizaría un Informe final de Consultoría para la Dirección de la Empresa.

Transformamos grupos de personas
en EQUIPOS de Ventas

Esta formación es bonificable
mediante:

Fundación Estatal
PARA LA FORMACIÓN EN EL EMPLEO



Ares Consultores
C/ José Morales Abad nº 2
C.P. 04007
www.aresconsultores.com

Teléfono:
950 238 575
eMail:
info@aresconsultores.com

