



Desarrollo Comercial a Agencias Oficiales de DAFAS

Módulo VI
Desarrollo de equipos comerciales y motivación
de ventas

Disertante: **Paulo Romero**
Consultoría y Gestión de Calidad



AGENDA

- ☐ *¿Qué es un equipo comercial?*
- ☐ *Desarrollo del equipo comercial*
- ☐ *Gerencia de ventas efectiva*
- ☐ *Motivación de equipos de ventas*



¿Qué es?

Es un grupo de individuos dentro de una empresa u organización cuyo principal objetivo es promover, vender y comercializar los productos o servicios ofrecidos por la agencia.

¿Qué hace?

Está encargado de interactuar directamente con los clientes potenciales o existentes para cerrar ventas, mantener relaciones comerciales y generar ingresos para la compañía.

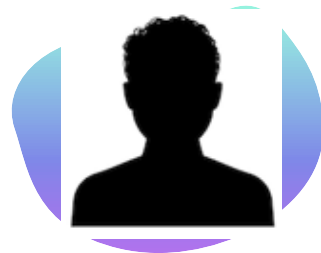


¿Cómo se conforma?

Los miembros de un equipo comercial pueden tener diferentes roles y responsabilidades, dependiendo del tamaño de la empresa y la naturaleza de los productos o servicios que se ofrecen.



Ejecutivo de Ventas



Representante de Ventas



Gerente de ventas



Ejecutivo de cuenta



Analista de ventas:



Especialista en marketing



Líder de desarrollo de negocios:

Equipo Comercial

Factores de éxito

- ☐ *La colaboración y la comunicación efectiva son fundamentales en un equipo comercial exitoso.*
- ☐ *Además, es esencial que el equipo comercial esté en sintonía con los objetivos y la estrategia de la empresa en general.*
- ☐ *Un equipo comercial bien organizado y motivado es un componente crucial para el crecimiento y el éxito de una empresa al generar ingresos, expandir la base de clientes y establecer relaciones comerciales sólidas.*



¿Qué es?

Es un proceso fundamental para mejorar el rendimiento y los resultados de una agencia.

Implica la formación, capacitación y motivación de los miembros del equipo para que puedan alcanzar sus objetivos individuales y contribuir al crecimiento y éxito del negocio en su conjunto.



**Establecer
objetivos claros**



**Capacitación
y formación**



**Fomentar la
colaboración**



**Búsqueda y
Selección
adecuada**



**Proporcionar
retroalimentación
constante**



Gerencia de Ventas

**Apoyo de la
dirección**



**Desarrollo
profesional
continuo**



**Monitoreo y
análisis del
desempeño:**



**Incentivos y
reconocimiento**

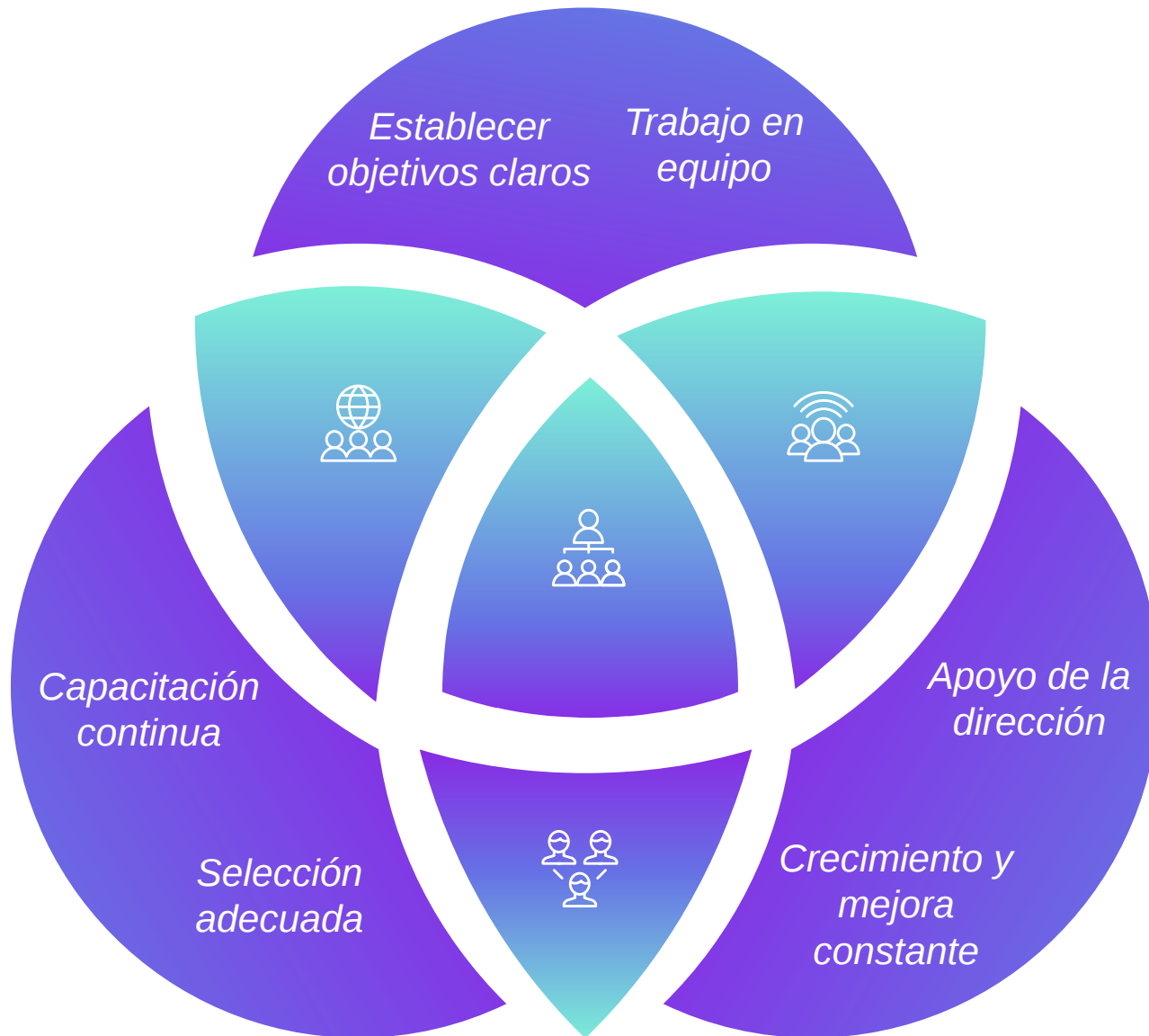


**Adaptación
al cambio**



Gerencia de Ventas





Enfoque Integral

Incluye:

- ❖ Selección adecuada del personal
- ❖ Capacitación continua
- ❖ Establecimiento de objetivos claros
- ❖ Trabajo en equipo
- ❖ Apoyo de la dirección
- ❖ Enfoque en el crecimiento y mejora constante

INVERSION



Equipo comercial



Competitividad
Exito en el mercado

¿ Qué es? ¿Qué implica?

Es una función clave en una organización que se enfoca en liderar, guiar y apoyar al equipo de ventas para lograr los objetivos comerciales de la empresa. Una gerencia de ventas exitosa no solo implica supervisar y controlar las actividades del equipo, sino también motivar, capacitar y formar a los miembros para alcanzar su máximo potencial.



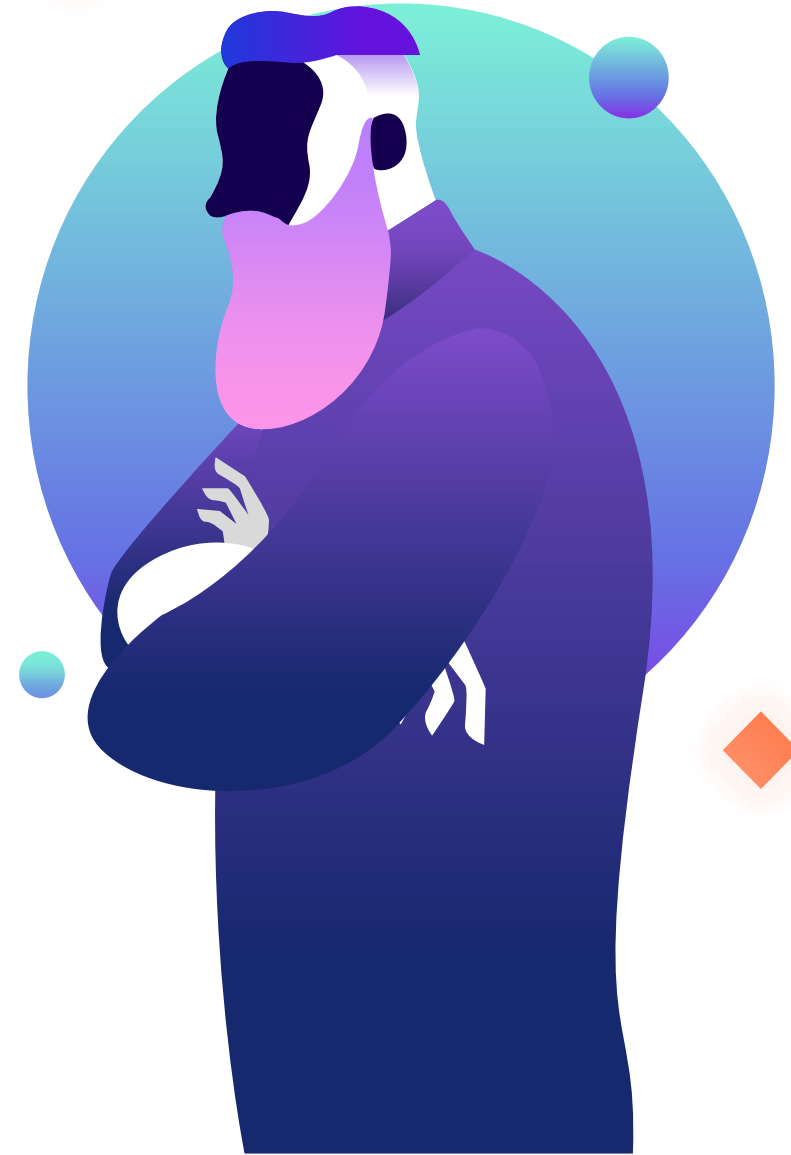
Liderar, guiar y apoyar



Supervisar y controlar



Motivar y capacitar



Gerencia de ventas efectiva

Liderar, guiar y apoyar

- ☐ *Visión y estrategia*
- ☐ *Comunicación efectiva*
- ☐ *Inspiración y motivación*
- ☐ *Fomentar la colaboración*
- ☐ *Proporcionar recursos y herramientas adecuadas*



Gerencia de ventas efectiva

Supervisar y controlar

- ❑ *Definición de indicadores (KPI's)*
(ingreso total por ventas, numero de ventas por vendedor, tasa de retención de clientes, % de participación en sorteos específicos.

- ❑ *Seguimiento de indicadores*

- ❑ *Análisis e identificación de áreas de mejora.*

- ❑ *Retroalimentación y acciones correctivas*



Gerencia de ventas efectiva

Motivar y capacitar

- ☐ *Reconocimiento y recompensas.*
- ☐ *Establecimiento de metas desafiantes*
- ☐ *Ambiente de trabajo positivo*
- ☐ *Programas de capacitación continua*
- ☐ *Seguimiento y evaluación*
- ☐ *Apoyo de recursos*



Motivación de equipos de ventas

¿Qué es?

Es un proceso que impulsa a los miembros del equipo a dar lo mejor de sí mismos, alcanzar sus objetivos y contribuir al éxito de la organización.

Aspectos clave

- ☐ Componente psicológico
- ☐ Importancia en ventas
- ☐ Factores motivacionales
- ☐ Estrategias de motivación
- ☐ Motivación en el largo plazo



Motivación de equipos de ventas

□ Estrategias de motivación

- Reconocimiento: El reconocimiento público de los logros individuales y del equipo puede ser una fuente poderosa de motivación.
- Incentivos: Ofrecer incentivos monetarios (bonificaciones por ventas o comisiones) y no monetarios (celebración de logros, oportunidades de desarrollo, etc)
- Desarrollo profesional: Brindar oportunidades de crecimiento y desarrollo, como capacitación adicional, ascensos y responsabilidades adicionales
- Metas Desafiantes: Establecer metas desafiantes pero alcanzables.
- Comunicación: Mantener una comunicación abierta y transparente con los vendedores, escuchar sus inquietudes y proporcionar retroalimentación constante.





!!! MUCHAS GRACIAS !!!

Contacto:

Email: paulo.romero@crowe.com.ar,

fernando.suarez@crowe.com.ar

Tel (solo whatsapp): 2302-484730

