

# DEVELOPMENT CENTER PARA EQUIPOS COMERCIALES

Identifique y desarrolle el potencial de su equipo de ventas

Algunos autores sostienen que “sólo se puede mejorar aquello que se mide”. Efectivamente, evaluar las capacidades de un equipo comercial es el primer paso para mejorarlas. Pero la mejora también requiere de un *feedback* constructivo, y de planes de acción específicos adecuados a las necesidades de cada persona.

El “**Development Center para equipos comerciales**” va más allá del ejercicio de evaluación: a través del *feedback*, del apoyo y asesoramiento de un consultor, la mejora y el impacto en resultados es directa e inmediata.

Es especialmente útil para desarrollar y fortalecer las competencias vinculadas a los procesos de influencia, venta, negociación o tratamiento de objeciones y reclamaciones.

Los **beneficios** que el programa proporciona a los participantes son:

- Recibir una evaluación fiable y detallada de puntos fuertes y áreas de mejora personales.
- Definir un plan de acción y mejora específico adecuado a sus necesidades.

- Disponer de recursos para mejorar las capacidades de comunicación, persuasión y negociación.



Al mismo tiempo, **la empresa obtiene los siguientes resultados...**

- Detectar necesidades de formación y desarrollo individuales y de todo el equipo comercial.
- Definir planes de acción y de mejora colectivos.
- Identificar el talento y el potencial, como base para la toma de decisiones sobre carrera profesional, promociones, movilidad, etc.

**Destinatarios:** Equipos comerciales, de gestión de cuentas, jefaturas comerciales regionales o de zona.

## CONTENIDO ORIENTATIVO Y METODOLOGÍA

El “**Development Center**” no es un curso de formación, sino un espacio de aprendizaje. Las técnicas de evaluación son seguidas de un proceso intensivo e individualizado de *feedback*, e incluyen actividades como las siguientes:

- Presentaciones de producto o de empresa.
- Resolución de casos prácticos (sobre fijación de precios, acciones de *merchandising*, descuentos y promociones, etc.), a nivel individual o colectivo.
- Entrevistas.
- Tests y pruebas psicotécnicas.
- Juegos y dinámicas en equipo.
- Simulaciones y *rol play* sobre visitas, reuniones y negociaciones.
- Ejercicios: cómo romper el hielo, cómo resolver una queja, cómo rebatir una objeción, etc.

Todas las prácticas están encaminadas a evaluar las competencias del perfil de excelencia del Comercial, reproduciendo situaciones de su realidad.

**Duración:** 1 jornada en sesión plenaria, más 2 horas de trabajo individual por cada participante.

### Para más información:

Contactar con Juan Arza: [juan.arza@arzalegazpi.com](mailto:juan.arza@arzalegazpi.com), Tel. 656 631 498