

## Un proceso para asegurar la implantación de las habilidades de ventas deseadas

Las inversiones de formación en las empresas actuales requieren un retorno de la inversión. La formación para motivar a los empleados no es suficiente. Es cada vez más importante demostrar que las habilidades impartidas dentro de la formación están siendo utilizados de forma regular. Para asegurar un cambio duradero en las habilidades existen estudios que demuestran que es imprescindible una intervención adecuada por parte de los jefes de venta para ayudar a los comerciales aplicar, de una forma efectiva los comportamientos adecuados. *Sigma Delta – Coaching* está diseñado para ayudarles a hacer frente a este reto, descubriendo aquellas personas que pueden alcanzar el nivel deseado y desarrollándolas para asegurar que la inversión de formación y tiempo de coaching sean recuperada por los resultados.

*Sigma Delta - Coaching* es un seminario dirigido a gerentes comerciales con experiencia, quienes se encuentren con la necesidad de ayudar a sus comerciales a aplicar técnicas y habilidades de venta nuevas. La meta es entender el comportamiento actual de los comerciales y su potencial de mejorar, y estudiar cuales son las mejores maneras de establecer un plan de coaching, llevar reuniones tanto presenciales como no presenciados de coaching, cómo transmitir adecuadamente el feedback, y cómo adaptar el estilo de liderazgo a la madurez de cada comercial.

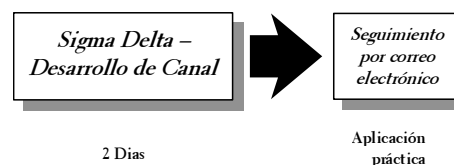
Los participantes saldrán del seminario con una metodología que les ayudará a:

1. Entender la importancia de la tarea de coaching para los comerciales
2. Elegir los comerciales más adecuados para optimizar la inversión de tiempo y recursos empleados en el coaching
3. Entender la teoría del coaching y su importancia en el desarrollo del empleado
4. Establecer un plan de coaching y comunicarlo a los empleados.
5. Realizar una toma de datos para coaching y la importancia del establecimiento de los modelos para el coaching
6. Realizar una reunión de coaching.
7. Dar feedback de una forma que ayuda a la motivación al cambio
8. Cerrar una reunión de coaching con un plan de acción acordado y específico.

Las empresas que implantan *Sigma Delta - Coaching* obtendrán un proceso claro que garantizará que el seminario no sea un evento aislado, sino que se convertirá en un proceso fundamental del desarrollo del empleado.

### Implantación.

El programa de *Sigma Delta - Coaching* se compone de sesiones de trabajo y aplicaciones en grupo. Los participantes adquieren los conocimientos y metodología durante el seminario de dos días. A continuación, usan lo que han aprendido en su trabajo diario, asistidos en su aplicación por procesos y documentación adicional.



### Contenidos del Programa.

1. **Introducción** - La meta de este módulo es crear un clima adecuado entre los participantes para el aprendizaje, a la vez que se posiciona el grupo y sus necesidades individuales.
2. **Teoría del coaching** – Considera las razones para realizar coaching, los distintos estilos personales y los efectos posibles sobre las interacciones, y las distintas etapas de madurez en la realización de tareas y el estilo de liderazgo apropiado para cada etapa.
3. **Técnicas de coaching** – Una guía del cuándo, dónde y cómo dar coaching.
4. **Apertura** – Cómo abrir una entrevista de coaching de manera eficaz, promocionando un diálogo sobre el desarrollo
5. **El modelo de feedback** – Cómo transmitir la información sobre el comportamiento sin provocar discusión y de forma motivante
6. **El cierre** – Cómo cerrar una reunión de coaching con un plan de acción acordado y específico
7. **Estándares** – Cuáles son las bases para dar un feedback objetivo, cómo establecer los modelos de comportamiento adecuados.
8. **¿A quién?** – Cómo priorizar y elegir a los participantes del programa de coaching de forma que maximizamos nuestra inversión de tiempo y recursos.
9. **Implantación** - Establecer e acordar las pautas a seguir por el cliente de *Sibelius* para la implantación con éxito de la metodología y el proceso de *Sigma Delta - Coaching*.

## Metodología de enseñanza.

El programa *Sigma Delta - Coaching* utiliza:

- Estudios de casos, para asegurar una aplicación rápida de los conceptos introducidos y un valor inmediato a los trabajos realizados.
- Grupos de discusión estructurados y ejercicios que refuerzan los conceptos del programa.
- 'Feedback' verbal y escrito desde distintas perspectivas, para proporcionar a los participantes una visión valiosa y poco usual de sus propuestas.

## Realización de Programas.

El programa *Sigma Delta - Coaching* esta diseñado para ser realizado por instructores de *Sibelius*.

## Material del Participante.

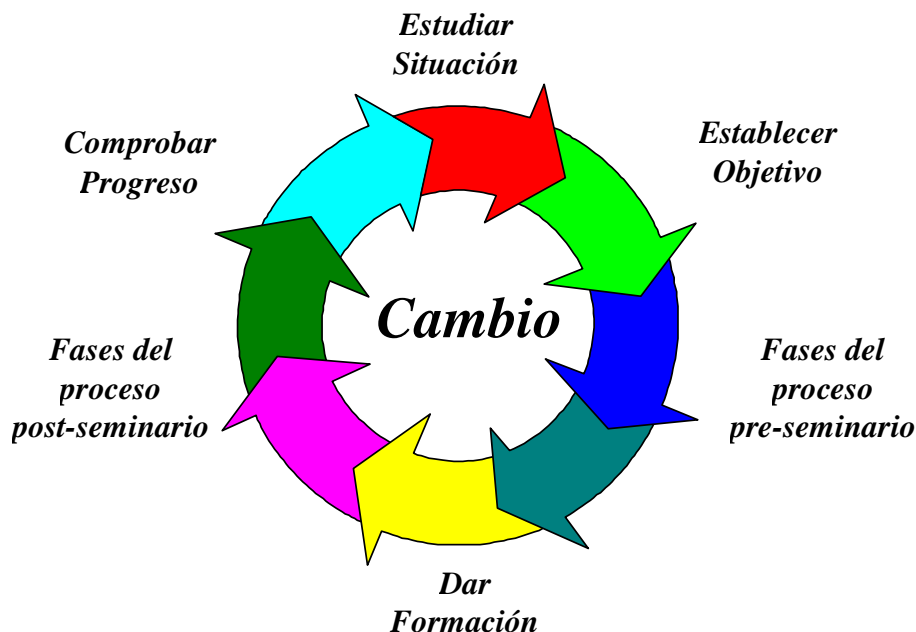
- Manuales de los participantes
- Tarjeta laminada de conceptos importantes
- Tarjetas del participante
- Materiales de los casos prácticos
- Diplomas

## *Sibelius* Consultoría de Ventas

*Sibelius* Consultoría de Ventas es una empresa especializada en el cambio de la cultura comercial. Nuestros clientes, utilizando nuestras metodologías, realizan procesos de capacitación cuidadosamente elaborados para lograr un cambio profundo en sus relaciones con los clientes. Nunca dejan de entrenarse ... por eso logran el éxito.

Los mejores entrenadores analizan sus equipos, conocen sus cualidades y sus debilidades y establecen los objetivos de mejora. Elaboran planes de acción específicos, individuales y colectivos dirigidos a la consecución de dichos objetivos. Programan sesiones de entrenamiento para mejorar las estrategias y procesos de juego. Después de cada partido, analizan con detenimiento las jugadas tanto individuales como en conjunto y suministran consejos, entrenamiento y estímulo de forma permanente.

Al igual que los mejores entrenadores, nuestros consultores estudian todo el ciclo de ventas de nuestros clientes, junto con los ciclos de compra de sus clientes, para descubrir aquellos puntos en donde pueden mejorar las ventas y las relaciones, logrando una mejora constante tanto en los equipos como en los resultados.



Los programas que forman parte de los procesos de implantación de *Sibelius* son creados por empresas multinacionales dedicadas a la investigación, elaboración y perfeccionamiento de programas de ventas, cubriendo todas las necesidades comerciales que hoy en día pueda tener cualquier empresa que necesite vender sus productos y/o servicios.

La eficacia de los procesos de *Sibelius* queda demostrada con los resultados obtenidos por nuestros clientes, claramente superiores a los que se conseguirían simplemente impartiendo cursos de formación.

Si desea incrementar sus ventas y la satisfacción de sus clientes, no dude en contactar con nosotros.