

Vendedores que Venden Más y Mejor – VVMM

(Programa para Supervisores)

Oportunidad de Negocios

Muchos de los esfuerzos para mejorar las ventas se orientan a entrenar vendedores. Frecuentemente, los problemas de baja productividad en las ventas no están directamente en los vendedores sino que en los supervisores de venta y en su modo de supervisar. *Vendedores que venden más y mejor – VVMM*, es una actividad de enseñanza/aprendizaje destinada a mejorar la productividad de los vendedores mediante una transformación de los estilos de supervisión.

Mejorando la productividad a través de una Supervisión Efectiva

La productividad en las ventas depende, entre otros factores, de la capacidad de los vendedores de ser creativos y de saber escuchar al cliente. Pero también es muy importante el estado de ánimo y la emoción dominante en que el vendedor trabaja. En ambientes tradicionales, la supervisión es del tipo capataz, creando climas laborales regidos por el control, obediencia y sometimiento. En esos ambientes es imposible que se de la creatividad y un escuchar efectivo. *Vendedores que venden más y mejor – VVMM*, es una actividad de capacitación orientada a transformar el entendimiento de los que significa ser supervisor, de tal manera de obtener climas laborales regidos por el apoyo, respaldo, entrenamiento y reconocimientos, de manera de permitir los espacios de creatividad y motivación necesarios para reemplazar el capataz por un mentor de vendedores.

Contenidos Claves

Vendedores que venden más y mejor – VVMM, es una actividad que normalmente se imparte en 8 jornadas de 4 horas cada una e incluye los siguientes tópicos:

- **Transformar el entendimiento de lo que es ser Supervisor**

Mostrar cómo y por qué se debe cambiar la forma de trabajar:

- Desde el Control, Sometimiento y Obediencia
- Al Apoyo, Creatividad y Colaboración

- **El supervisor administra Personas – Las Personas se mueven a través de las emociones – El Supervisor es un modulador de emociones**

Mostrar cómo las emociones fundamentan las posibilidades de tomar acciones. Por consiguiente, el supervisor debe aprender a estar atento a los estados de ánimo de sus supervisados, entender el por qué de aquellos y tomar las medidas para su modulación y adecuado manejo.

- **El trabajo de preparar y guiar vendedores a través del Lenguaje**

Mostrar cómo el entendimiento profundo del lenguaje y su uso adecuado nos enseñan a coordinarnos en forma más efectiva. Comprender y practicar construcciones lingüísticas.

- **El arte de preguntar, el arte de ver y el arte de escuchar**

Esta trilogía se menciona constantemente como el pilar del buen vendedor, pero difícilmente se consigue un uso efectivo. Este módulo entrega una nueva mirada del escuchar efectivo que permite establecer las reales necesidades del cliente. Ver y escuchar efectivamente a los supervisados a través de esta nueva mirada, es una condición esencial en el establecimiento de relaciones fructíferas.

- **Aprendiendo a Aprender – Aprendiendo a Enseñar**

Sólo después de una comprensión adecuada de cómo y bajo que condiciones es posible el aprendizaje podremos intentar enseñar con buenos resultados. Este módulo muestra el aprendizaje como una transformación continua de la estructura que determina al ser humano

A quiénes está dirigido

Vendedores que venden más y mejor – VVMM, está dirigido a gerentes, jefes de venta, supervisores de venta y en general a todos aquellos que tengan a su cargo personal vinculado a las ventas.

Resultados Esperados

Al participar en el programa *Vendedores que venden más y mejor – VVMM*, usted será capaz de:

- * Entender cómo las emociones modulan las posibilidades de acción de los vendedores, y por ende condicionan sus resultados
- * Encontrar y aplicar un estilo propio de supervisión basado en la confianza, apoyo, y colaboración con sus supervisados, desechando las prácticas obsoletas de control y sometimiento
- * Identificar y manejar estados de ánimo propios y de sus supervisados
- * Mejorar su comunicación a través de una mejor comprensión y adecuado uso del lenguaje
- * Entender los procesos de enseñanza/aprendizaje y distinguir cómo y que se debe enseñar a la fuerza de ventas

Para más Información

Envíenos un correo a: negocios@americaventas.com

Visítenos en: www.americaventas.com

Llámenos al: +56-2-751-2607; 751-2605

Envíenos un fax: +56-2-751-2611