

15 Claves

para Elevar el Desempeño de tu Equipo de Ventas

POR: BC & IQ Carlos Alberto Ortiz Anzo

Director Comercial de Enfocando Resultados SC

ES CLARO QUE LOS RESULTADOS y la Gestión del Equipo de Ventas son determinante en la vida, desarrollo y futuro de las organizaciones, sin embargo, la gran pregunta es:

¿Cómo podemos potencializar, motivar y elevar el desempeño de la fuerza de venta?

TE PROPONGO 15 ACCIONES CLAVE QUE TE PERMITIRÁN “DETONAR” EL DESEMPEÑO DE TU EQUIPO COMERCIAL

1 Apoya a tus vendedores para alcanzar grandes metas “Nada los motiva más”

La confianza mejora y la moral se eleva cuando el Vendedor y el Equipo se dan cuenta “en los hechos y no solo en el discurso” que se pueden lograr grandes cuentas, que se pueden alcanzar grandes metas, que se puede trascender en el mercado y que la empresa puede competir y... Ganar.

El cazar un “Gran Oso”, “Logar un “Cliente Bandera” o construir “Casos de éxito” te brindaran un mejor ambiente de trabajo, pues se transfiere mayor seguridad, confianza y certeza a la “Tropa”.

2 Gánate su confianza en los hechos

El Manejar una “Política de puertas abiertas” respaldada por la experiencia y madurez del Líder hace la diferencia en la Dirección de Equipos. Hubo quien dijo “Tus actos son tan fuertes que no me dejan escuchar lo que dices” y lo dijo bien.

El liderazgo se puede perder en un “mal momento”, en una frase “poco pensada”, en una acción “sin reflexión” o por “explotar” cuando las emociones se salen de Control y de Contexto. *El que no es dueño de sin mismo no es Apto para Dirigir.*



“El personal determina el potencial del equipo. La visión determina la dirección del equipo. El trabajo determina la preparación del equipo. El mando determina el éxito del equipo”

Jhon C. Maxwell

3 Comparte la mayor cantidad de información

Es fundamental que el vendedor y el equipo tengan pleno conocimiento sobre lo que se espera de ellos y como la organización les puede apoyar.

Las reuniones semanales son el mejor escenario para medir avances y tomar acciones de manera individual y grupal

Por ejemplo:

El objetivo mensual es vender "X Toneladas", por cada Tonelada que vendas la comisión es...

Se espera de ti que vendas al menos "3 casas mensuales" que repercuten en ingresos para ti por...

4 Conócelos y Rodéate de Talento

La Confianza se gana en el "Campo de Batalla", visitando clientes, trabajando la "Ruta con el vendedor".

Esto es importante para personalmente tomar el pulso al mercado y conocer mejor a tu equipo de ventas (fortalezas, debilidades y necesidades). No "dirijas desde el escritorio"

No tengas temor de contratar gente talentosa, aún si ello implica que a mediano plazo puedan potencialmente ocupar tu puesto y dejes de ser "Indispensable para la empresa", la política de contratar personal de "bajo perfil" solo fomenta la mediocridad y limita tus resultados, los resultados mandan y estos a final de cuentas comprometerán más tu posición. Un líder llega tan alto como su equipo le lleva.

5 Promueve un ambiente de retos y desafíos respaldado con bonos y premios

Un vendedor sin Ambiciones en un "Pobre vendedor" y habría que cuestionar y analizar seriamente si tiene el perfil para dedicarse a las ventas.

"Show Me The Money" la recompensa, la comisión y/o el bono es el mejor aliciente para un vendedor profesional. A medida que la venta es más compleja o el reto es mayor el "premio" debería igualmente serlo. El vendedor no es un mal necesario es el motor del negocio.

6 Celebra los logros públicamente, pero disciplina en privado

El líder marca a su equipo de Trabajo, ¿Qué huellas has dejado? ¿Has edificado o has dejado cicatrices?

Esta regla en la dirección de Equipos sigue siendo vigente y debería ser un Principio Gerencial.

El hacer escarnio del personal y usar ejemplos que "sirvan para todos", lastima y cobra factura a corto, mediano y largo plazo. El 70% del Personal renuncia al Jefe y no al Trabajo.

7 Promueve actividades de integración con áreas clave para tus resultados

¿Qué departamentos son clave para tus resultados? ¡Gánatelos!

En ocasiones el "enemigo está en casa" o simplemente no hay armonía ni compromiso de áreas que resultan clave e influyen en tus resultados, por tanto, es conveniente que estas se "suban a tu barco" ¡los necesitas de tu lado! Una de las mejores maneras de lograrlo es salir de tu Trinchera, colaborar y comprometerte de manera tal que el Liderazgo y los Resultados de otras áreas luzcan y se vean mejor. Se trata de ganar Aliados al interior de la empresa, aliados que facilitarán y pondrán de su parte para que alcanzar el presupuesto no sea un "viacrucis" cada mes.

8 Comprométete en los fracasos

¡En las buenas y en las malas! ¡Cuando lo logramos fuimos todos y cuando fracasamos fuimos todos!

La palabra Fracaso no debería asustar, un Fracaso es una meta no lograda y punto...

Lo importante es: ¿Qué aprendimos?, ¿Por qué fallamos?, ¿Qué hace falta?, ¿Cómo lo podemos solucionar?, ¿Qué haremos diferente? No Crucificar en automático al responsable antes de haber efectuado un diagnóstico de la situación. Es aquí, en estos momentos donde los equipos se Fortalecen o se "Parten". Se requiere de humildad para aceptar, reconocer y salir delante de una prueba no superada.

9 Capacita a tu equipo comercial

El tema de Training es esencial para desarrollar y retroalimentar a tu equipo, es crítico que al menos una vez al año tu personal tenga la oportunidad de recibir entrenamiento y/o capacitación profesional.

En realidad en la mayoría de las ocasiones el comercial fracasa más por falta de entrenamiento que por actitud, ¡A nadie le gusta perder!

Es un hecho que el Entrenamiento marca la diferencia entre ejecutivos promedio y grande vendedores.

10 Involúcrate en las cuentas clave y estratégicas de la empresa

Es vital estar cerca de las cuentas estratégicas y claves en el negocio, no solo por los resultados a corto plazo (facturación), sino por las decisiones estratégicas que se derivan e implican de este conocimiento.

¿Cuál es su negocio?, ¿Qué planes tienen?, ¿Quiénes son sus clientes?, ¿Quiénes son sus competidores?, ¿Cuáles son sus nuevos requerimientos? etc.

11 Cinco palabras Mágicas en la Dirección de Equipos de Trabajo.

El ABC de la Dirección: Integridad, Equidad, Disciplina, Responsabilidad y Compromiso

En pocas palabras, en la práctica, se dirige con el Ejemplo.

12 Enseña, Sugiere, Presiona y Guía

Desarrollar un equipo de trabajo y llevarlo de un nivel promedio a un nivel Notable te puede llevar de 1 a 3 años. El Tiempo para este desarrollo depende en gran medida de la experiencia, habilidad y madures del líder.

El desarrollo del equipo lo podemos proponer en 4 etapas:

Primera Etapa: Enseña (No sabe)

Segunda Etapa: Sugiere (Ya Sabe)

Tercera Etapa: Presiona (Ya puede)

Cuarta Etapa: Guía (Dirige)

13 Crea las condiciones adecuadas

Es responsabilidad de la dirección comercial allanar obstáculos y despejar el camino para sus tropas.

Parte del éxito es crear sinergia con áreas que tradicionalmente se ven enfrentadas con ventas.

¿Qué tal es tu relación con el área de crédito?, ¿Cómo andas con Logística?, ¿Tienes socios en Producción y Calidad?, ¿Cuentas con el apoyo de la Dirección?.

Recuerda que una de las funciones ms importantes del líder del área comercial es “hacer política al interior” que te permita “detonar al exterior”.

14 Planea, Organiza, Dirige, Evalúa y Controla

El proceso administrativo en esencia no ha cambiado, un líder eficaz debe ser competente en:

Planear, Organizar, Dirigir, Evaluar y Controlar

Si bien algunas actividades se pueden delegar o puedes contratar personal calificado, el conocer y dominar estas actividades te dará “poder” y “control” de tu área.

15 Seguimiento, Seguimiento, Seguimiento y Seguimiento

¿Quedo claro? Seguimiento, Seguimiento y Seguimiento a todo lo que tenga que ver e incida en tus resultados.

“EL EQUIPO DE VENTAS HACE LA DIFERENCIA EN LA VIDA Y RESULTADOS DE LA ORGANIZACIÓN “

LE INVITAMOS A CONOCER NUESTROS PROGRAMAS DE ENTRENAMIENTO PROFESIONAL PARA DESARROLLO DE EQUIPOS COMERCIALES Y NUESTROS PROGRAMAS DE CONSULTORÍA ESTRATÉGICA EN ÁREAS COMERCIALES, AMBOS ESTÁN RESPALDADOS POR NUESTRA EXPERIENCIA Y POR NUESTRA GARANTÍA MONEY BACK.



ENFOCANDO RESULTADOS
CONSULTORES

SOLUCIONES TOTALES EN VENTAS

Acerca del autor

BC & IQ Carlos Alberto Ortiz Anzo

Director Comercial para Enfocando Resultados SC

“Professional Trainings For Professionals”

Soluciones Totales en Ventas

contacto@enfocandoresultados.com

01 800 839 07 51

www.enfocandoresultados.com