

Pausa de reflexión...

¿ Vender hoy es más difícil que nunca ?

Realidad:

Vender hoy es más difícil que nunca

¿ Qué es el ASYES Comercial y cómo puede ayudar a mi empresa a vender más?



Situación de muchas empresas hoy:

- ▶ Mercado muy competitivo
- ▶ Dirección muy técnica
- ▶ Departamentos comerciales poco estructurados
- ▶ Necesidad de apoyo, pero... ¿ de quién?

Objetivo del ASYES Comercial

- ▶ Aumentar las ventas de cada vendedor
- ▶ Disminuir la rotación del personal de ventas
- ▶ Disponer de un Director Comercial a un bajo costo
- ▶ Dirigir correctamente al equipo de ventas puede marcar la diferencia entre el éxito o fracaso de un año

¿Cómo lograr esto?

- ▶ Trabajamos con 8 puntos básicos

1. Estudio de situación actual

Entrevista con la Dirección

- ▶ Análisis de objetivos comerciales y evolución
- ▶ Análisis de puesto del vendedor
- ▶ Inventario de la fuerza de ventas

2. Puntos fuertes y débiles

Entrevista por competencias con los vendedores

- ▶ Análisis de personalidad
- ▶ Evolución de puesto
- ▶ Descubrimiento de factores de motivación
- ▶ Validación de apego vs perfil ideal

3. Objetivos

- ▶ Fijación de los objetivos de ventas semanales y mensuales, con la colaboración de la dirección

4. Plan

- ▶ Redacción del plan estratégico, para lograr los objetivos a corto y media o plazo

5. Seguimiento y planificación

- ▶ Implementación de una metodología de trabajo
- ▶ Aprovechar los puntos fuertes de cada uno de los vendedores y con acompañamiento para mejorar las áreas de oportunidad que puedan llegar a tener

6. Motivación y gestión de equipo

- ▶ 1 visita quincenal con el equipo comercial y con la dirección, para ver avances y logros de objetivos

7. Formación

- ▶ Implementación de la metodología de ventas acorde al producto o servicio
- ▶ Sesión bimestral para el equipo comercial (coaching)

8. Disponibilidad

- ▶ Disponibilidad total de lunes a viernes ya sea por: Teléfono, WhatsApp o Videollamada
- ▶ Con agenda con una hora de antelación

Proceso completo

- ▶ Estudio de situación actual
- ▶ Puntos fuertes y áreas de oportunidad
- ▶ Fijación de objetivos comerciales con la dirección
- ▶ Redacción de un plan estratégico
- ▶ Visita quincenal al equipo de ventas y dirección
- ▶ Llamada semanal a cada ejecutivo
- ▶ Sesión de formación bimestral
- ▶ Disponibilidad

Ventajas

- ▶ **Aumento de ventas**
- ▶ **Equipo comercial optimizado, proactivo y motivado**

- ▶ L.A. Miguel Ángel Jiménez Avalos
- ▶ Tel. 442 225 4751
- ▶ Cel. 442 369 2136
- ▶ miguel@asyesconsultores.com

