

A quien corresponda

Sabemos que es innegable el protagonismo que tiene el área de ventas para la generación de ingresos. Siendo así, es imprescindible contar con un plan que facilite la capacitación de la fuerza de ventas de manera sistemática y oportuna.

El objetivo fundamental de la capacitación es mejorar los recursos humanos de la organización. Consecuentemente, el impacto de esta tarea debe apreciarse en una mejoría de los indicadores establecidos por la organización.

Mediante la capacitación en ventas la organización se asegura de que el vendedor mantenga actualizados sus conocimientos sobre los procesos y las herramientas tecnológicas necesarias para ponerlos en práctica con éxito.

Durante la capacitación de la fuerza de ventas se entrenan también las habilidades y las competencias necesarias para el ejercicio del trabajo diario, así como se modelan los comportamientos necesarios esenciales para el cierre de negocios.

El objetivo del ASYES Consultores, es crear un proceso en el que buscamos elevar el nivel del equipo de ventas de una forma consolidada. Lo que se les ofrece con nuestros servicios es lo siguiente:

- Estudio de situación actual
- Informe entrevista con comerciales
- Fijación de objetivos comerciales con la Dirección
- Redacción de un plan estratégico
- Visita quincenal con el equipo comercial y dirección
- Llamada semanal a cada comercial
- Sesión de formación bimestral para el equipo comercial
- Disponibilidad total Sin más por el momento, quedo de ustedes.

L.A. Miguel Ángel Jiménez Avalos