



The Executive Sales Coach - TESC®

De Jefe de Ventas a... Coach de Ventas

Barcelona, 10 de noviembre. De 15:00 a 20:00 h.

Lugar: EAE Business School

C/ Aragón 55 - 08015

EAE Business School

[Reserva tu plaza](#)

Aforo Limitado

El elemento individual más influyente en el rendimiento comercial de una empresa es el Director o Jefe de Ventas (JV), y más concretamente su capacidad para desempeñar con efectividad las siguientes cuatro funciones nucleares:

reclutar, desarrollar, motivar y retener a sus vendedores

El JV es, por lo general, un vendedor ascendido a esa posición por sus éxitos comerciales fundamentados en unas excelentes habilidades comerciales.

La principal dificultad a la que se enfrenta el JV es entender y aceptar que **sus habilidades comerciales**, siendo necesarias y valiosas, **son absolutamente insuficientes para desarrollar a sus vendedores**.



La transformación: de Jefe de Ventas a Coach de Ventas

El núcleo de la transformación del JV en **Coach de Ventas** reside en el **desplazamiento del foco**. El JV se enfoca principalmente en los números (ventas, previsiones, etc.), mientras que el **Coach de Ventas se enfoca** en las personas (**vendedores**) y los **procesos (acciones)**, que son los que generan los resultados.

El **Coach de Ventas** tiene como función principal **desarrollar el talento de sus vendedores**, ayudándoles a identificar y eliminar los obstáculos que frenan el despliegue de su **enorme capacidad latente**, para transformarla en un **rendimiento comercial superior**.

Agenda:



- Presentación del Programa TESC®: Fundamentos
- Experimentando el Coaching
- Vivenciando los fundamentos del Coaching
- Diseñando el mapa de una Reunión de Coaching
- Practicando shadow-coaching: observación + feedback para variar comportamientos
- Haciendo y sintiendo el Coaching: prácticas de coaching

La metodología de este taller de presentación es totalmente experiencial; los participantes trabajarán desde el "hacer" no desde el "saber".

[Más información sobre TESC®](#)