



**THE EXECUTIVE
SALES COACH**

TESC®

De Jefe de Ventas a ... Coach de Ventas



¿Cómo?

**Metodología
Contenidos**

atesora





TESC®

THE EXECUTIVE SALES COACH



Metodología del Programa TESC®

El programa **TESC® -The Executive Sales Coach-** está especialmente diseñado como un proceso de transformación continuo y gradual, que aspira a **transformar el desempeño diario de los participantes en su entorno de trabajo**, integrando y perfeccionando las habilidades y competencias trabajadas a lo largo del programa.

Acompañamos a los participantes en el despliegue de sus competencias de Coaching y liderazgo, formando auténticos “Coaches de Ventas” en el seno de sus equipos, próximos a la cultura y entendimiento de su empresa. La promoción del aprendizaje y del desarrollo, como motores del éxito a largo plazo y la movilización de los recursos de sus equipos de ventas para lograr resultados extraordinarios, son dos elementos nucleares que perseguimos con el programa.

A través de las continuas dinámicas y vivencias facilitamos la “**transformAcción**” de los participantes:

Transformación a través de la Acción

El aprendizaje surge a través de la experiencia.



La metodología experiencial se despliega en tres fases:

- **La reflexión en la propia acción**, como forma de aprendizaje, basándose en la auto observación y en la aplicación de las habilidades adquiridas.
- **La adaptación y personalización de lo experimentado**, basado en la auto observación y en la ejecución directa en el puesto de trabajo.
- **El proceso de aprendizaje experiencial.**



atesora



TESC®

THE EXECUTIVE SALES COACH



PROCESO DE APRENDIZAJE EXPERIENCIAL



De igual forma el participante **entrenará con carácter continuo, en su puesto de trabajo, las habilidades y competencias** que incluye el programa. **El trabajo personal con el continuado acompañamiento de su Coach Senior durante todo el proceso, es un eje fundamental** sobre el que se asienta la consolidación del programa TESC®.

ESTRUCTURAS DE SOPORTE DEL PARTICIPANTE

Trabajo Personal en el Puesto

Durante 8 meses de intenso trabajo, el participante tendrá que realizar de forma paralela diversas tareas bajo un esquema previo facilitado (sesiones de coaching con su equipo de vendedores, presentaciones, acompañamiento en terreno, trabajos grupales etc.)

Proceso Individual

De Coaching

El participante **dispondrá de un Coach Senior** que le acompañará de forma individual durante todo el proceso de implementación en su Puesto (8 sesiones de Coaching y 2 de Shadow Coaching).

Talleres Grupales

El participante a lo largo de 4 meses aprox. trabajará de forma presencial en un programa grupal en donde abordemos las herramientas centrales del enfoque TESC (8 Talleres 8 h. c/u)



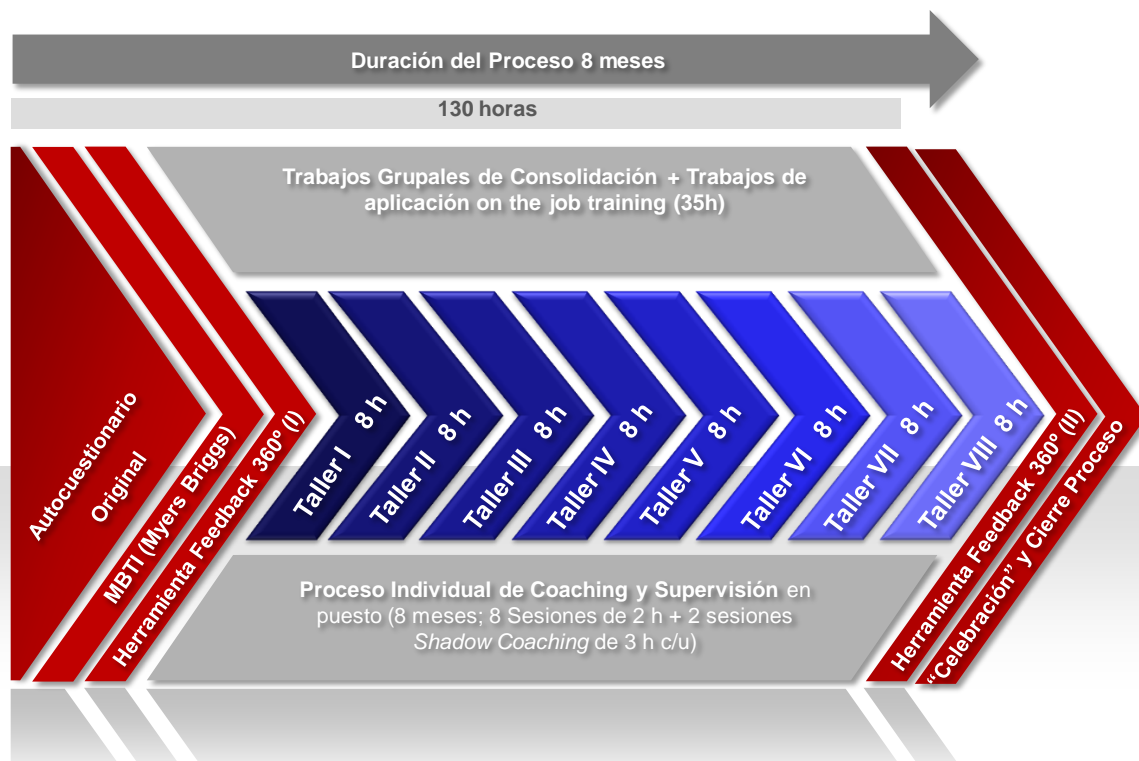


TESC®

THE EXECUTIVE SALES COACH



GRÁFICO DE PROCESO



- **El Programa se desarrolla a lo largo de 8 meses de intenso trabajo siguiendo una estructura de proceso**, que combina el aprendizaje presencial y el acompañamiento a través del coaching, así como tareas variadas de desarrollo e implantación que el participante ejecuta con carácter previo al programa y a lo largo del mismo en su propio puesto de trabajo.

Se compone de dos [Niveles](#) (I y II) que pueden cursarse de forma continua o separada.

- **“No podemos gestionar lo que no se puede medir”**: es por ello que a lo largo del programa empleamos diferentes herramientas vanguardistas en la medición y desarrollo personal/profesional, tales como el Indicador Tipológico Myers Briggs (MBTI) que define preferencias de personalidad en el ámbito laboral permitiéndonos identificar nuestras fortalezas y potenciales áreas de desarrollo, herramientas de Feedback 360° que utilizaremos para medir los cambios experimentados por los participantes a lo largo del programa, así como diversos auto-cuestionarios que facilitan el contexto necesario para garantizar el éxito del proceso.
- **El Programa concluirá con una Jornada de Cierre y “Celebración”**, en la cual los participantes compartirán sus logros y best practices.

atesora



TESC®

THE EXECUTIVE SALES COACH



Contenidos Nivel I TESC®

Taller I

Fundamentos del Coach de Ventas I: De Jefe de Ventas a Coach de Ventas

- El Rol del Jefe de Ventas vs. Coach de Ventas
- Coaching y Ventas: ¿Qué hace un Coach de Ventas?
- Habilidades Básicas del Coach de Ventas: La Escucha y la Pregunta
- El Proceso de Transformación del Coach de Ventas
- Actitudes y Competencias del Coach de Ventas
- Elementos de una Reunión de Coaching

Taller II

Fundamentos del Coach de Ventas II: De Jefe de Ventas a Coach de Ventas

- La Reunión de Coaching: un espacio diferente para gestionar y desarrollar a tus vendedores
- Fundamentos del Coaching
- Habilidades Básicas en la Reunión de Coaching: Generación de Contexto
- El Poder de la intuición
- Diferencias del Coaching con otras prácticas
- Tipologías Myers Briggs y su influencia en el desarrollo
- Herramientas básicas del Coach de Ventas: la comunicación como herramienta de cambio
- Poder del Lenguaje

Taller III

Herramientas y Competencias Conversacionales en Coaching I

- Liderazgo y Coaching
- Enfoque a procesos vs. Enfoque a resultados
- El Poder de las opiniones en nuestras Conversaciones
- Conversaciones Públicas Vs Conversaciones Privadas
- Los "inconvertibles" dentro de la reunión de ventas
- Las 3 Cs del Coach de Ventas: Coherencia, Comunicación, Confianza

Taller IV

Herramientas y Competencias Conversacionales en Coaching I

- El Poder de la Pregunta: Herramientas y Modelos de la Comunicación al servicio del Coach de Ventas
- Tipos de Preguntas y uso en el ejercicio del Coaching
- Modelos de Coaching
- El Modelo de Observación SOAR
- La Realidad sólo es un punto de vista
- Prácticas de Coaching: Sesiones Trianguladas de Coaching I



TESC®

THE EXECUTIVE SALES COACH



Contenidos Nivel II TESC®

Taller V

El Coach de Ventas como Gestor del Cambio

- Tres Áreas de Observación: Cuerpo, Lenguaje y Emoción
- Generación de Rapport en la reunión de Coaching
- Trabajando con las Emociones: El Coach de Ventas como Gestor de Emociones
- Desarrollo de la Empatía: Posiciones Perceptivas
- El Coach de Ventas como gestor del Cambio
- Prácticas Sesiones Trianguladas II

Taller VI

El Coach de Ventas como Gestor del Cambio

- El Poder de las creencias en el contexto de la venta
- Herramientas para el Cambio de Creencias
- Cómo desplegar motivación: las 3 bs de la Motivación
- Midiendo el Cambio: Indicadores de Rendimiento y Planes de Acción
- Prácticas de Coaching: Sesiones Trianguladas de Coaching III

Taller VII

Productividad Personal del Coach de Ventas

- *Shadow Coaching*: Trabajando en el terreno
- Modelo HANCE de Shadow Coaching
- La Evaluación continua del Desempeño
- Feedback Efectivo y Tipos de Feedback
- Feedforward Efectivo
- Coaching Telefónico y Equipos de Ventas Virtuales
- Habilidades del Coaching Telefónico

Taller VIII

Productividad Personal del Coach de Ventas

- No puedes Gestionar el Tiempo pero puedes Gestionar lo que haces: tus Acciones
- Gestión Eficaz de tu Atención y Energía
- Reducción de la Procrastinación
- Gestión Eficaz de la Resiliencia
- La Reunión de Ventas como espacio de Coaching
- Prácticas de Coaching: Sesiones Trianguladas de Coaching IV



TESC®

THE EXECUTIVE SALES COACH



Dirección del Programa y Facilitadores



Jorge Salinas

- Socio Fundador de Atesora
- Senior Coach Profesional por AECOP
- Coach PCC por la ICF
- TopTen Coaching Spain
- TopTen Speakers Spain
- Certificado en MBTI
- Practitioner PNL y PNL con Modelado DBM
- Formación en Coaching de Equipos.

Jorge ha desarrollado gran parte de su experiencia profesional asumiendo durante doce años responsabilidades de gestión comercial y dirección en tres multinacionales (Syntex Corporation, comprada por Roche, Palex-Braun Medical y el Grupo Sanofi, actualmente Sanofi Aventis Synthelabo). También ha ocupado el cargo de Dirección General en empresas del Sector de Consultoría de Recursos Humanos



Jaime Bacás

- Socio Director de Atesora
- Coach Ejecutivo especializado en Productividad Personal y Coaching de Ventas.
- 20 años de experiencia profesional en el ámbito multinacional donde ha desempeñado diferentes responsabilidades incluyendo la Dirección General.

Trayectoria profesional desarrollada en empresas del sector Health Care, ocupando posiciones de Vendedor, Gerente de Producto, Director de Marketing, Director Comercial. Director de la Unidad de Negocio de Diagnóstico Clínico de Becton Dickinson (U.S.A.) para España y Portugal, Director General para España de Smith & Nephew (U.K.) y Laboratoires Fournier (France)



Miguel Labrador

- Responsable Área Desarrollo Profesional de Atesora
- Senior Coach Ejecutivo
- Trainer en PNL (AEPNL)
- Coach Supervisor
- Certificado en MBTI
- Coach certificado en el modelo de las 15 Competencias
- Formación en Coaching de Equipos

Su trayectoria profesional ha tenido lugar en departamentos de Ventas, habiendo ocupado distintos cargos de responsabilidad en empresas como la multinacional Festival Cruices, CMC (Grupo Maritime Mark).

Posteriormente ha desarrollado su carrera como Consultor de Eficacia Comercial en las principales empresas del país.

EAE Business School

http://www.atesora.es/coach_de_ventas.htm

Adolfo Pérez Esquivel, 3
Parque Empresarial de Las Rozas - Madrid
Tel. +34 902 102 967

coachdeventas@atesora.es

 **CEU**
Escuela de Negocios
Madrid

atesora 