



TESC[©]

THE EXECUTIVE SALES COACH



Nivel I TESC[©]

Herramientas Básicas al servicio del Coach de Ventas

El Nivel I del Programa TESC[©] te permite conocer y poner en práctica las herramientas, distinciones y principios básicos que caracterizan al Coach de Ventas. A lo largo de **4 jornadas de trabajo** y **4 sesiones de coaching** tendrás la oportunidad de adquirir y practicar las bases metodológicas de TESC[©]

El Nivel I, así mismo, supone un **requisito imprescindible para poder acceder al Nivel II**



Al completar el **Nivel I**:

- Conocerás cual es el rol de un Coach de Ventas y cuál es el principal valor que te puede aportar en el desarrollo de tus vendedores
- Adquirirás los principios y herramientas básicas del coaching aplicables al contexto de la dirección de ventas
- Practicarás desde el primer momento haciendo coaching a tus vendedores, para poder desarrollar habilidades “reales”, no sólo conocimientos (la diferencia es muy significativa)
- Practicarás tu escucha empática como una poderosa herramienta de desarrollo
- Utilizarás las Preguntas como una forma efectiva de generar consciencia e incrementar el rendimiento de tus vendedores
- Disolverás alguna de tus creencias limitantes básicas acerca de cómo desarrollarte y desarrollar a otros
- Adquirirás una nueva visión en tu rol profesional, más flexible, adaptable y autoconsciente
- Recibirás coaching para tener un mapa de tus fortalezas y potenciales áreas de desarrollo en el ejercicio de tu rol
- Diseñarás un plan de acción poderoso para empezar a utilizar el coaching y alguna de sus herramientas en tu puesto de trabajo

Los **elementos** del **Nivel I** son:

- **Cuatro talleres presenciales grupales** (8 h. c/u; uno cada tres semanas)
- **Una sesión individual de devolución de resultados de tu feedback 360°** en el que adquirirás un mapa de tus fortalezas y áreas de desarrollo, para que diseñes tu plan de acción
- Aplicación del **cuestionario MBTI (Myers Briggs Type Indicator)** y **feedback** de resultados en una sesión individualizada con un consultor certificado
- Autocuestionario original: Toma consciencia de donde te encuentras
- **2 sesiones de Coaching ejecutivo individual** con un coach senior
- Unas **10 h. de prácticas y ejercicios** guiados (“on the job training”)



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 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 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 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

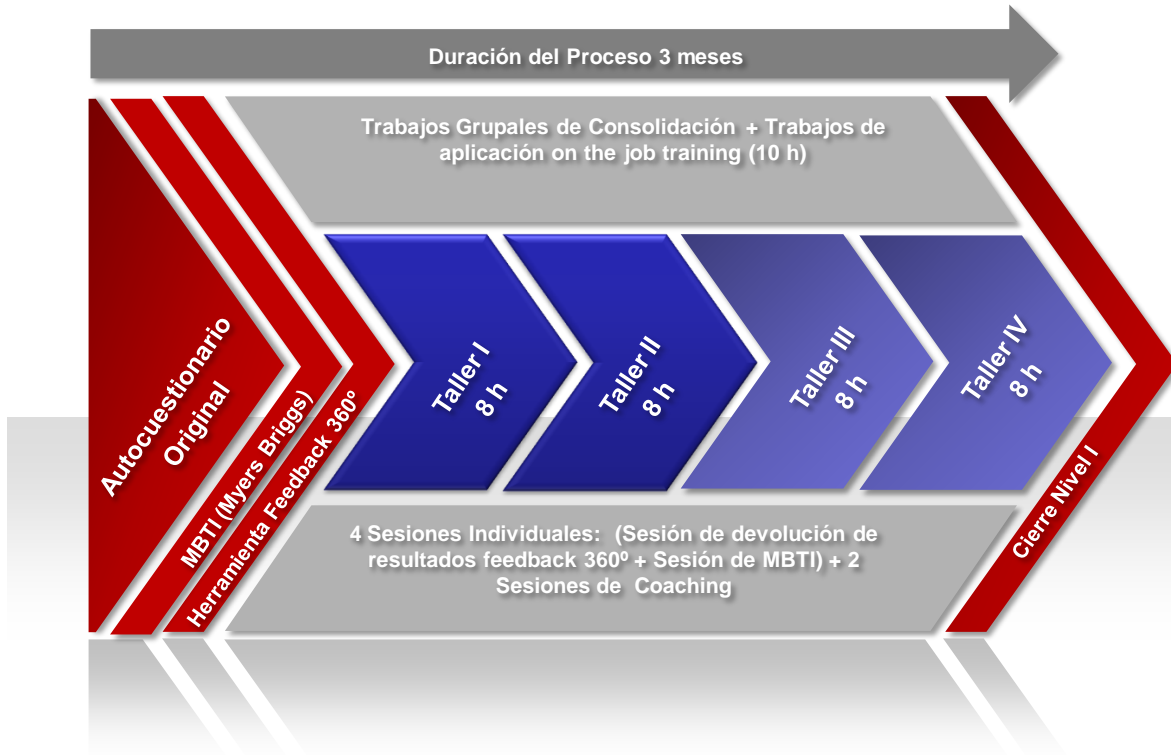


TESC[®]

THE EXECUTIVE SALES COACH



GRÁFICO DE PROCESO NIVEL I TESC[®]





TESC®

THE EXECUTIVE SALES COACH



Nivel II TESC®

Herramientas Avanzadas del Coach de Ventas

El Nivel II del Programa TESC®, constituye el peldaño definitivo en tu *transformación de jefe de ventas en Coach de Ventas*. Profundizarás en el conocimiento y práctica de las herramientas y modelos del Nivel I y añadirás a tu “caja de herramientas” otras nuevas que te permitirán adquirir el nivel “profesionalización” y dominio necesario para poder **desarrollar** constante y consistentemente a tus vendedores, haciendo coaching en todo tipo de situaciones y contextos del ámbito comercial

Al completar el **Nivel II**:

- Adquirirás mayor seguridad y eficacia al utilizar el Coaching como herramienta de desarrollo
- Conseguirás enfocarte en los procesos que sirven como punto de apalancamiento para incrementar los resultados de tus vendedores
- Adquirirás herramientas avanzadas para gestionar barreras, objeciones y creencias limitantes de tus equipos comerciales en el terreno
- Profundizarás en las habilidades de Coaching, adquiriendo un nuevo nivel de comprensión y competencia en su aplicación
- Aprenderás a utilizar el coaching como herramienta de desarrollo y medición del desempeño
- Practicarás el *Shadow Coaching* como una herramienta específica para desarrollar a tus vendedores en el “terreno”
- Incorporarás nuevos hábitos más efectivos de Productividad Personal, liderando con tu ejemplo a tus vendedores
- Adquirirás herramientas de Productividad que permitan incrementar poderosamente tus resultados enfocándote en aquellas tareas que realmente aporten mayor valor
- Poner en práctica un Plan de Acción eficaz a largo plazo, acompañado por tu Coach, para implementar el coaching en todos los ámbitos de tu día a día

Los **elementos** del **Nivel II** son:

- **4 talleres presenciales grupales** (8 h c/u; frecuencia cada tres semanas)
- **4 Sesiones de Coaching ejecutivo individual** con un Coach Senior
- **2 Sesiones de Shadow Coaching** (3h. c/u)
- Unas 25 h. de prácticas y ejercicios en el puesto (“on the job training”)
- Sesiones reales de Coaching supervisadas por un Coach Senior



atesora



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 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 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 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

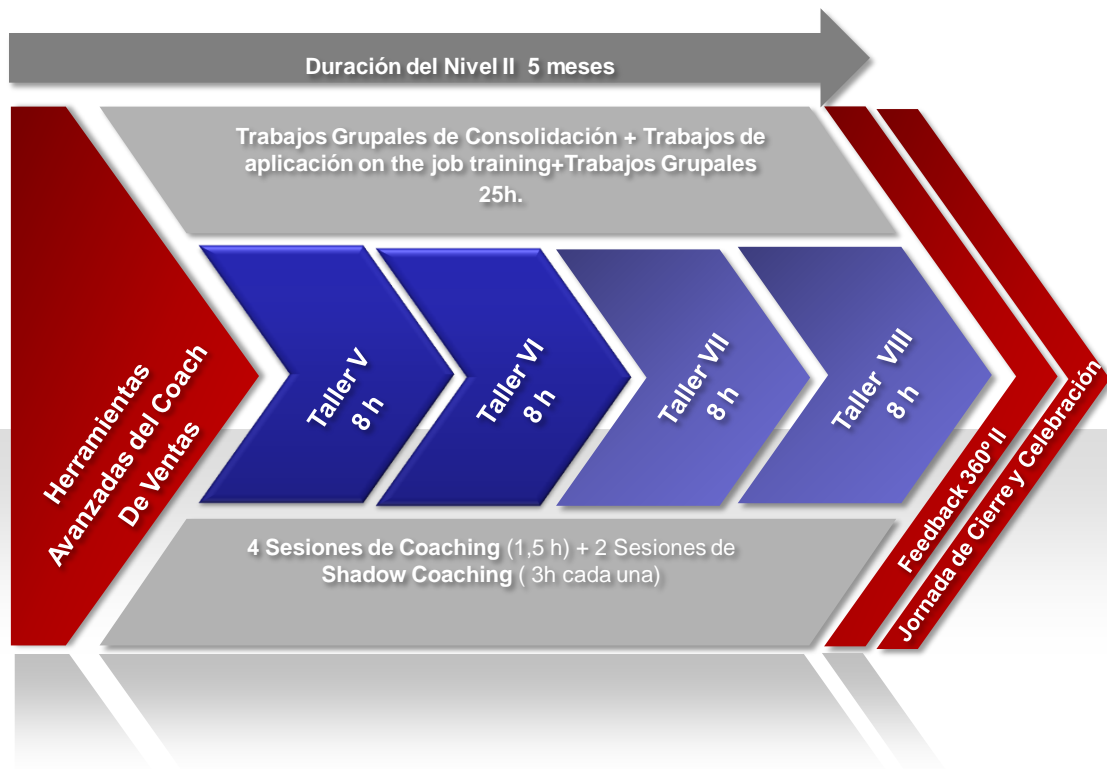


TESC[®]

THE EXECUTIVE SALES COACH



GRÁFICO DE PROCESO NIVEL II TESC[®]



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

EAE Business School

atesora