



THE EXECUTIVE  
SALES COACH

TESC®

De Jefe de Ventas a ... Coach de Ventas



¿Para qué?

Descripción  
Beneficios

atesora





# TESC®

## THE EXECUTIVE SALES COACH



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.

El JV invierte su tiempo\* en las siguientes actividades:

- 27%** acompañando a sus vendedores en visitas de ventas
- 21%** formando a sus vendedores
- 20%** reuniones internas y tareas administrativas
- 15%** otras (formación, viajes, etc.)
- 14%** gestión de la cartera de clientes y previsión de ventas

(\* Fuente: 16 th annual CSO Insights Sales Effectiveness Research Project. Estudio de mercado realizado con Jefes de Ventas de 3.000 compañías en todo el mundo.

Su **desafío** es modificar el reparto anterior para **incrementar su dedicación** a los vendedores en **cantidad y calidad**.

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 formación convencional, como los cursos de Gestión Comercial o un Máster en Dirección Comercial, resulta simultáneamente conveniente e incompleta, porque se enfoca exclusivamente en la teoría y los conocimientos → **SABER QUÉ HACER**

El programa **The Executive Sales Coach - TESC®** constituye el eslabón que faltaba:

**el entrenamiento  
- intensivo y extensivo -  
en las habilidades**

**SABER CÓMO HACERLO Y PRACTICARLO  
HASTA CONSTRUIR NUEVOS HÁBITOS**



atesora



# TESC®

## THE EXECUTIVE SALES COACH



### La transformación: de Jefe de Ventas a Coach de Ventas



Las empresas comprometidas con una verdadera orientación al cliente, es decir, con la creación de una “relación de partenariat” con sus clientes, están descubriendo la dificultad de establecerla y desarrollarla cuando internamente - ellos mismos - son incapaces de vivir y compartir los valores que pretenden establecer con sus clientes. Esa incoherencia tiene su origen el modelo prevalente y agotado de Dirección 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**, que son los que generan los números.

Es por ello que en esas empresas, el JV se está transformando en el **Coach de Ventas**, cuya función principal es **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**.



Con el programa TESC® aprendes, entrenas y practicas las habilidades que necesitas para transformarte en un **Coach de Ventas efectivo** – alguien que ayuda a sus vendedores a alcanzar sucesivos niveles de **excelencia comercial**, haciéndoles responsables de su propio desarrollo y, así, de la **consecución de sus objetivos**.

### El programa TESC® te entrena en CÓMO:

- Poder ayudar a tus vendedores para que **ellos identifiquen y eliminen los obstáculos** que frenan su desarrollo y Rendimiento
- Transformarte en un modelo que **lidera con el ejemplo** y refuerza el enfoque de orientación al cliente
- Desarrollar tus habilidades para **observar con precisión las conductas** que quieres modificar
- Utilizar el feedback como herramienta de **diferenciación competitiva**
- Asistir a tus vendedores para que elijan **responsabilizarse de su propio desarrollo**
- Establecer una relación de **comunicación abierta, honesta, confidencial y respetuosa**
- Hacer coaching con todos tus vendedores en todas las situaciones, estableciendo una **cultura efectiva de coaching en tu equipo**
- **Dar poder a tus vendedores** para que se responsabilicen de sus problemas y aprendan a resolverlos y, así, sean **más autónomos**
- Hacer coaching para **despertar su automotivación** a través del desarrollo de su autoeficacia
- **Incrementar** notablemente su **involucración, lealtad y compromiso**
- Establecer Indicadores de Rendimiento para que puedan **medir**, constantemente, **su progreso**
- Dejar de correr los sanfermines todos los días, minimizando urgencias, interrupciones y tareas administrativas para, así, poder **asumir una visión más estratégica de tu función**, conforme desarrollas la autonomía de tus vendedores

atesora



# TESC®

## THE EXECUTIVE SALES COACH



### Metodología

Completamente experiencial y orientada al cambio conductual.

La forma más segura de cambiar los resultados que estás consiguiendo es **modificando lo que haces** y eso, a veces, requiere que antes modifiques tus creencias limitadoras y los paradigmas que las sustentan.

**El impacto** que este programa generará en tu equipo comercial y los resultados extraordinarios que conseguirá, se fundamenta en un:

- Contenido conceptual y metodología ya **probadas** y un **enfoque específico** en la función de ventas
- **Enfoque de coaching continuo** - en lugar de acciones de coaching aisladas e inconexas
- Clara delimitación y conexión de las funciones de **coaching desarrollativo** y evaluación del desempeño
- Establecimiento de una **estructura de coaching** sólida y efectiva



### ADVERTENCIA

Debido a su **elevado nivel de exigencia** el programa **TESC®** no es aconsejable para todos los Directores de Ventas.

Sólo para aquellos que acepten los siguientes desafíos:

- **Salir de tu zona de confort y aceptar la vulnerabilidad** del que no sabe y necesita desaprender y aprender
- **Retar tus creencias limitantes** y encontrar otras que te den **más poder**
- **Aceptar** que tu función principal es **“desarrollar el talento”** de tus vendedores, poniéndote **a su servicio** para que triunfen (ése será tu éxito)
- **Entrenarte a fondo** para desempeñarte como coach, mentor, consultor y entrenador
- Entender, aceptar y practicar el concepto de **Responsabilidad Total** y a compartirlo con tus vendedores

atesora



# 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.

[http://www.atesora.es/coach\\_de\\_ventas.htm](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](mailto:coachdeventas@atesora.es)



atesora