



motivación dos equipos comerciais

**Santiago de Compostela
11 de setembro de 2017**

Marcos Gandoy



HELLO

mi experiencia



¿superheroes?

competencias

liderazgo, iniciativa y flexibilidad

orientación al logro



vocación de servicio

organización y planificación

eficiencia y productividad

¿vender?

VENDER

proceso de comunicación
para comprender las
necesidades potenciales del
comprador

1

pregunto

y satisfacerlas con los
productos y servicios del
vendedor,

2

doy confianza

pero creando una relación
permanente y duradera
entre ambas partes

3

establezco
relaciones

el reto

lograr los resultados de negocio
(ingresos, margen)

alineando los objetivos comerciales
(captación, desarrollo de cartera, nuevos productos y servicios, fidelización)

con la ejecución de las actividades comerciales (plan de cuentas, sistematización de interacciones, gestión de leads, coaching, etc.)



la estrategia

venta relacional y consultiva

soluciones integrales

especialización sectorial

complementariedad de canales

experiencia consistente



motivadores



**la motivación
no depende
sólo del salario
(pero...)**



¿calidad o volumen?

$$\text{€} = \text{ventas} \times \text{puntos/venta} \times \text{euros/punto}$$

puntos/venta = función (margen,
esperanza de vida, costes de provisión, etc.)

modula los euros/punto por objetivos,
aceleradores, bonus / malus CEX, etc.



Estrategia

1

enfoque en el individuo

2

capacitar en las principales actitudes de ventas, habilidades y técnicas

3

autoresponsabilidad

4

celebrar el éxito

Estrategia

1

enfoque en el individuo

2

capacitar en las principales actitudes de ventas, habilidades y técnicas

3

autoresponsabilidad

4

celebrar el éxito

tipos de personalidad

1 Perfeccionista

2 Ayudador

3 Alcanzador

4 Individualista

5 Observador

6 Jugador

7 Líder

8 Tranquilo

conversaciones

1

para mejorar/desarrollo

2

asunto delicado

3

censurar

4

seguimiento

Estrategia

1

enfoque en el individuo

2

capacitar en las principales actitudes de ventas, habilidades y técnicas

3

autoresponsabilidad

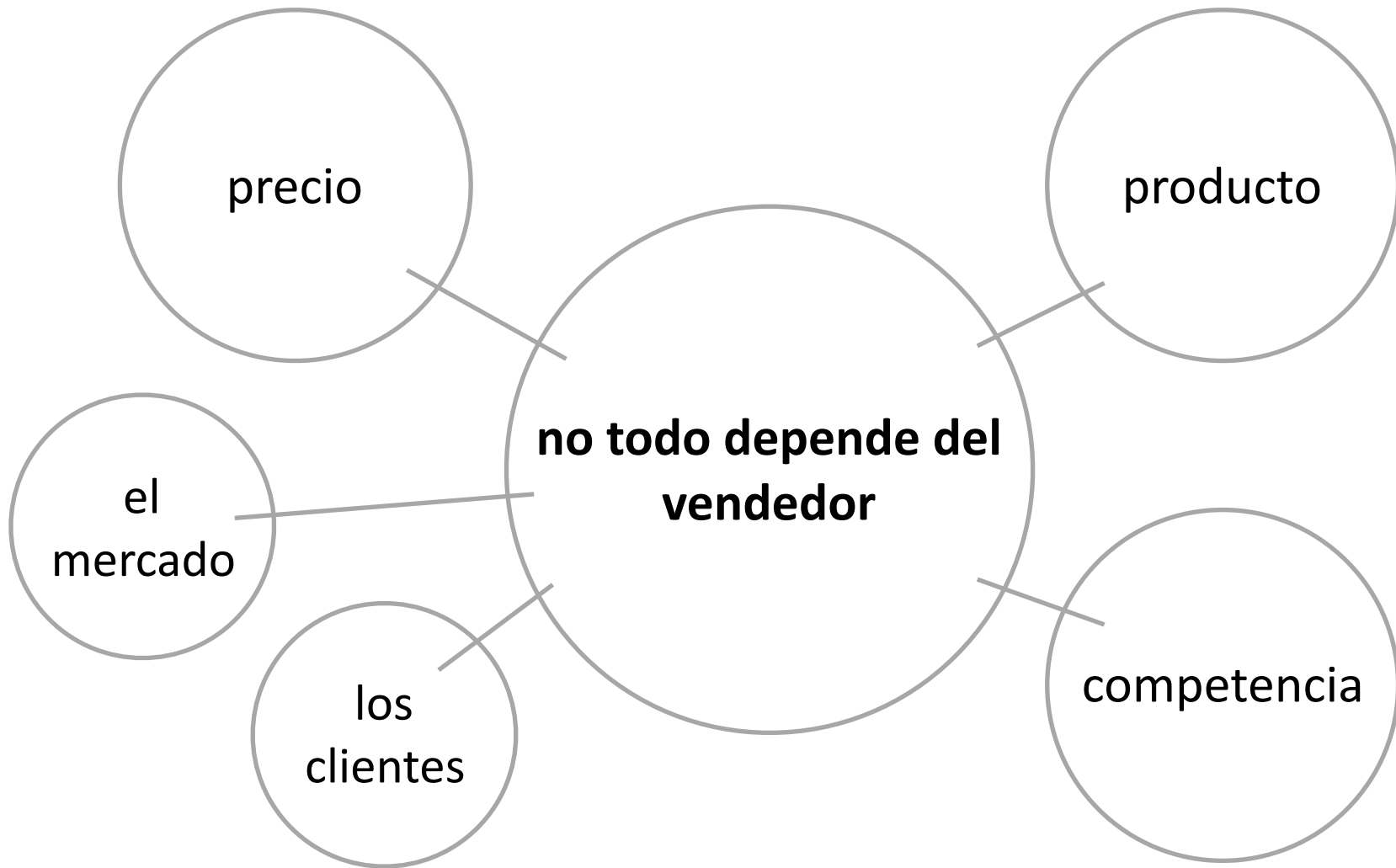
4

celebrar el éxito

capacitación

claves comerciales





Estrategia

1

enfoco en el individuo

2

capacitar en las principales actitudes de ventas, habilidades y técnicas

3


autoresponsabilidad

4

celebrar el éxito



**Hai que vir
motivado da
casa**



**Si no sabes
sonreír
ni te cases,
ni abras una
tienda**

Lo que sí depende del vendedor

- 1 Conocimientos técnicos
- 2 Conocimientos culturales
- 3 Actitud ante el cliente
- 4 Personalidad
- 5 Motivación por el trabajo
- 6 Esfuerzo individual
- 7 Aprendizaje
- 8 Orientación al éxito

$$\left\{ \begin{aligned} \frac{dN}{dt} &= \frac{c}{q_{\text{fact}}} - \sigma_{\text{po}}(N - N_0)(1 - \epsilon S)S + \frac{N_0}{T_n} - \frac{N}{T_p} \\ \frac{dS}{dt} &= T_0 \sigma_{\text{po}}(N - N_0)(1 - \epsilon S)S + \frac{f_{\text{po}} N}{T_n} - \frac{c}{T_p} \\ \frac{S}{P_k} &= \frac{T_{\text{ep}} \lambda_0}{V_{\text{act}} \eta_{\text{ic}}} \end{aligned} \right. \quad \left\{ \begin{aligned} N_0 &= \\ P_k &= \end{aligned} \right.$$

1

Conocimientos técnicos

A close-up photograph of a white puppet's face. The puppet has a large, round, red, textured nose. Its eyes are wide open, showing brown irises and black eyelashes. Its mouth is open, revealing a row of white teeth and red lips. The background is a plain, light blue color.

2

Conocimientos culturales



3

Actitud ante el cliente



4

Personalidad

A man with a beard, wearing a dark shirt, is sitting and holding a piece of cardboard. The cardboard has handwritten text in black marker. The text reads: "ADVICE - \$.50", "GOOD ADVICE - \$2.00", and "and jokes for fr...". The man is wearing a tan jacket. The background is blurred, showing other people in a public setting.

ADVICE - \$.50
GOOD ADVICE - \$2.00
and jokes for fr...

5

Motivación por el trabajo



6

Esfuerzo individual



7

Aprendizaje



8

Orientación al éxito

Estrategia

1

enfoque en el individuo

2

capacitar en las principales actitudes de ventas, habilidades y técnicas

3

autoresponsabilidad

4

celebrar el éxito

Celebrar



**Todo el mundo debe tener la oportunidad de ganar.
La recompensa debe presentarse en público.
La ceremonia debe de ser de buen gusto.
El acto debe de tener mucha publicidad.**

gracias

