



## Herramienta para el desarrollo de habilidades de ventas y de coaching en sus equipos de trabajo.

### -Pasos para el uso efectivo de Virtual Coach-

1 Identificar los "GAPs en el desempeño".

2 Crear escenarios de role-play.

3 Asignar role-plays.

4 Evaluar y brindar feedback y coaching a sus equipos y gerentes de primera línea.

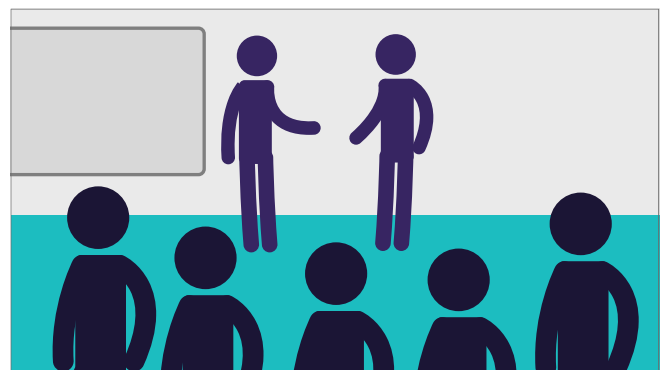
Los **role-plays** y el coaching, son las técnicas de capacitación más usadas para el desarrollo de las habilidades de ventas.

Un **role-play** efectivo tiene 3 partes:

- Planteamiento de escenario de ventas que reta al participante a aplicar partes específicas de las habilidades aprendidas.
- Respuesta del participante al escenario.
- Feedback del entrenador.

Normalmente se practican entre participantes, durante alguna capacitación, mientras que el facilitador del curso observa y aporta las recomendaciones necesarias.

En muchas ocasiones por falta de tiempo, no todos los participantes pueden completar el ejercicio, lo que limita la adopción del **role-play**.



**Virtual Coach** puede ayudarle a su departamento de capacitación a desarrollar en gran escala, las habilidades de su equipo de ventas aún cuando estén geográficamente dispersos.

De acuerdo con datos de la Asociación para Desarrollo de Talento (ATD por sus siglas en inglés), un 38% de los representantes de ventas reciben capacitación formal para el lanzamiento de nuevos productos.

A pesar de que la mayoría piensa que el **role-play** es esencial para practicar la aplicación de la información y/o técnicas que reciben de los equipos de mercadeo, solamente el 3% reporta haber recibido capacitación formal.

**38%** de los representantes de ventas reciben capacitación formal para el lanzamiento de nuevos productos.

**3%** únicamente reporta haber recibido capacitación formal.

**Los role-plays son muy efectivos para mejorar el desempeño en el lugar de trabajo y pueden tener aplicación en una gran variedad de escenarios.**

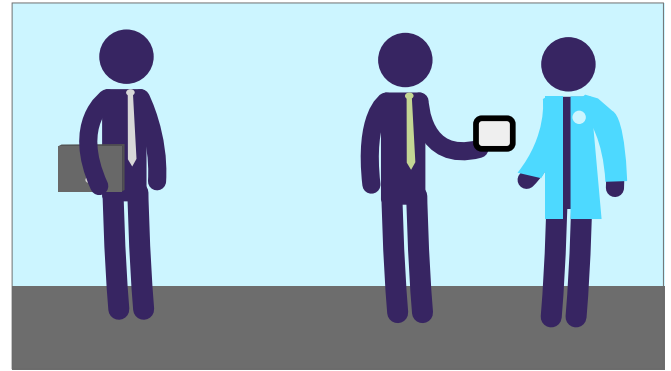
### USOS DE **ROLE-PLAY**



Las habilidades de ventas usualmente se evalúan y desarrollan en visitas de campo por medio del coaching 1 a 1 (representante y gerente de 1ª línea), en reuniones de plan de acción o de lanzamiento de productos. Con **Virtual Coach** usted puede desarrollar las habilidades de sus equipos de venta de forma remota y sin sacarlos de su lugar de trabajo.

El máximo impacto de los programas de ventas se consigue cuando los gerentes de primera línea se comprometen a desarrollar las habilidades de sus representantes esto implica una mayor cantidad de tiempo en el

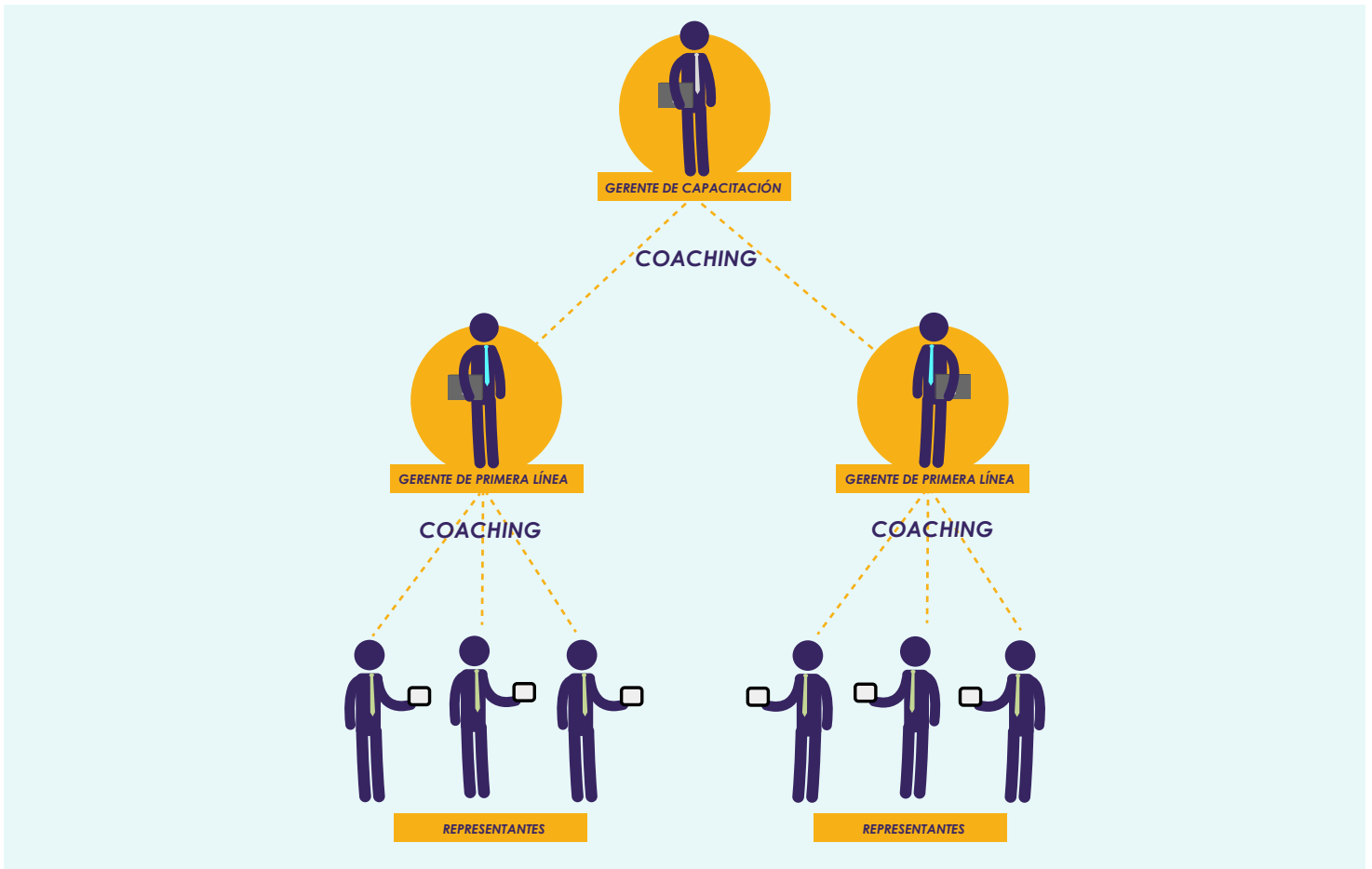
campo en lugar de la oficina; en la práctica esto se vuelve muy difícil y esta es la razón por la cual muchos programas de capacitación no llegan al máximo resultado esperado.



Gerente, representante y cliente

**¿Quién brinda coaching al gerente de primera línea para maximizar su efectividad como coach? Lo ideal es que esta función la realice el experto de capacitación y desarrollo.**

**Virtual Coach** permite a sus expertos internos o externos: ver, analizar y proveer feedback sobre como sus gerentes de 1ª línea brindan coaching y desarrollan las habilidades de sus equipos de ventas.



**Virtual Coach**, está diseñado para organizaciones de cualquier tamaño. Si su organización tiene un equipo de capacitación y desarrollo, ellos pueden fácilmente aprovechar el material que ya tienen desarrollado y reutilizarlo en Virtual Coach o si lo prefiere, contamos con un grupo de experimentados capacitadores de ventas, quienes pueden ayudarle a sacar el máximo provecho de sus materiales con **Virtual Coach**.

## LOS PASOS BÁSICOS PARA USAR VIRTUAL COACH SON:

### 1 CREAR ESCENARIOS DE VENTAS.

Los representantes de ventas tienen que haber recibido capacitación sobre el tema antes de enviar los **role-plays**. Entre más cercanos sean los escenarios a la vida real, mayor será la relevancia percibida y la aplicación de lo aprendido.

### 2 ASIGNAR LOS ROLE-PLAYS.

Los **role-plays** pueden tener múltiples escenarios y niveles de dificultad, puede incluir desde habilidades básicas como aperturas, características, beneficios, cierres, manejo de objeciones. Hasta un nivel mayor tipo consultivo, en el que el reto adicional a las habilidades básicas incluye la selección correcta de contenido para los **role-plays**.

### 3 EVALUACIÓN Y COACHING

Las respuestas de los participantes son grabadas en video y son asignadas únicamente a su gerente de 1ª línea para revisión y evaluación, estas respuestas pueden ser evaluadas en base a los criterios de desempeño de la habilidad en desarrollo. A su vez, los gerentes de 1ª línea pueden recibir feedback privado del gerente de capacitación para continuar con el desarrollo de la habilidad de coaching.



Para más información de como su organización puede incrementar las habilidades de ventas de su equipo contacte a:

Gracia Alas  
info@webcomm-pro  
+506 8858+-8310

Webcomm-pro, Platinum Partner de Virtual Coach