

Los 8 Desafíos para crear y dirigir un equipo de ventas

Asesoramiento para Pymes: Lo más importante: Una buena administración de las ventas

Las claves para generar altos niveles de ventas son una buena planificación, ejecución y perseverancia y, sobre todo, una buena administración de las ventas.

Sin importar si la empresa está creando un equipo de ventas completamente nuevo o si está capacitando al equipo existente, es un buen momento para revisar minuciosamente el programa de ventas. Una buena administración de las ventas marcará la diferencia.

Los ocho desafíos principales que identifican los líderes de ventas son los siguientes:

1. No disponen del tiempo necesario para planificar y desarrollar estrategias.
2. El personal de ventas existente no posee las capacidades ni el conocimiento necesarios.
3. Es necesario contratar nuevos representantes de ventas.
4. Es necesario desarrollar cuotas, áreas y compensaciones rentables.
5. Hay muchos más productos y servicios para vender, hacer inventarios y supervisar.
6. Los vendedores deben buscar cuentas nuevas y nuevos encargados de tomar decisiones.
7. Deben modificarse las actividades y el comportamiento de las ventas.
8. Los ciclos de pedido son más largos, y los tamaños de los pedidos son más pequeños.

La parte más importante de la administración de un equipo de ventas es la capacidad y el conocimiento del propietario o del gerente de ventas.

Prácticamente todos los estudios de investigación que identifican las causas fundamentales del bajo rendimiento en las ventas y de la pérdida de clientes apuntan a capacidades de gestión de ventas que se encuentran por debajo de la media.

Dice un viejo proverbio antiguo: “Quien fracasa al hacer planes, planea fracasar”.

Llegó el momento de poner el foco en el sector de ventas...Para poder confeccionar este plan, el primer paso es conocer el status actual de su empresa en esta área.

Propongo reflexionar sobre el sector, con 10 preguntas, teniendo en cuenta que de él dependerá gran parte del resultado de su pequeña y mediana empresa.

1. ¿La empresa cuenta con un plan formal de ventas?
2. ¿El personal de ventas conoce sus propios objetivos y el objetivo de la empresa?
3. ¿Establecieron cuotas a obtener de sus mercados objetivos?
4. ¿Los vendedores poseen el conocimiento técnico y la capacidad para vender?
5. ¿los vendedores tienen claro “la oferta de valor”, el “diferencial” de la empresa, y lo comunican al cliente en cada venta?
6. ¿cada vendedor tiene clientes asignados y evalúa su rendimiento por márgenes de cada operación?
7. ¿existe un plan de incentivos relacionado con los resultados logrados, tanto en volumen como en rentabilidad?
8. ¿los vendedores salen a buscar nuevas cuentas? ¿recuperan las sin movimiento?
9. ¿el equipo comercial está en contacto permanente con las áreas restantes de la empresa para garantizar un servicio de calidad “optimo”?
10. ¿existe un plan de capacitación constante del personal comercial? ¿y de búsqueda y selección de nuevos vendedores?

Es fundamental recordar que más allá de contar con un supervisor o gerente de ventas (dependiendo del tamaño de su empresa); es el empresario; el líder natural comercial...por lo cual le planteo la siguiente frase:

“El liderazgo es la capacidad de decidir qué tareas deben realizarse y luego lograr que otros deseen llevarlas a cabo”

Fuente: Consultores PYMES, (s/f) Recuperado de :
http://www.avconsultorespymes.com/articulos/39-Los_8_Desafios_para_crear_y_dirigir_un_equipo_de_ventas