

# Soluciones para 10 frustraciones en la venta de B2B

## 10 Frustraciones

## 10 Soluciones

**01** Los comerciales están percibidos, por el 30% de las direcciones, como un **centro de coste**.

Demostramos que los comerciales pueden ser la **1ª palanca de productividad y elasticidad en la venta B2B**.



**02** La cultura de la venta es a veces « **viril** ».

El **estilo líder-coach** permite inspirar y responsabilizar a los equipos comerciales.



**03** Observamos a veces **climas tóxicos en los equipos comerciales** que hasta el cliente percibe.

Fomentamos **rituales de management** que construyen un clima sereno y estimulante.



**04** Muchos managers y comerciales hablan demasiado y realmente **no escuchan** suficiente, lo que irrita al cliente y al empleado.

La venta ha cambiado; ya no se tolera el estilo agresivo que habla sin cesar; entrenamos el **arte de la escucha**, como acto lingüístico, desde el coaching profesional.



**05** Muchos empleados están **acomplejados con las matemáticas** y no dominan los KPI's.

Transmitimos la **aritmética de la venta** con pedagogía y empatía, para asegurar que en el coaching individual periódico, el comercio la entienda y se comprometa.



**06** Los managers suelen dedicar más tiempo a lo **urgente** que a lo importante; parecen bomberos.

Entrenamos a los managers a cuidar de lo **importante**, desarrollando sus equipos; anticipando así lo urgente.



**07** Las herramientas digitales del estilo omnicanal, CRM, implican una profesionalización de los equipos comerciales en herramientas.

Proveemos a los managers herramientas que facilitan la gestión del cambio.



**08** Constatamos **desviaciones-estándares de hasta 50% en KPI** entre vendedores y entre tiendas.

Co-desarrollamos un **método de venta** para disparar cada KPI y atender las **reservas de productividad**.



**09** Los **retos comerciales, retos comerciales o estímulos** suelen producir resultados limitados.

Co-desarrollamos una caja de herramientas de **juegos retail** para disparar 1 KPI en 1 día.



**10** «**Es que yo soy así**»: muchos managers no se han trabajado y demuestran un estilo caricaturesco.

Sugerimos ejercicios de auto-conocimiento: « **identidad pública** », **tipos de personalidad** (MBTI o DISC).

