

Utilizamos cookies propias y de terceros para elaborar información estadística y mostrarle publicidad personalizada a través del análisis de su navegación. Si continúa navegando acepta su uso. [Más información y cambio de configuración.](#)

Lunes, 5 de Septiembre de 2016 Actualizado a las 14:17

Portada Mercados y Cotizaciones Empresas Economía Tecnología Vivienda Opinión/Blogs Autonomías Kiosco eE Servicios

Portada Pymes Franquicias Innova Ferias Ayudas Infoautónomos

IBEX 35 ▲ +0,19% | I. GENERAL DE MADRID ▲ +0,23% | ECO10 ▲ +0,22% | DOW JONES ▲ +0,39% | EURUSD ▼ -0,92% | BRENT ▼ -4,35% | EURIBOR ▲ +0,91%

[CaixaBank](#) [Editar](#)

EN ECODIARIO.ES Bruno Hortelano, grave tras un accidente de tráfico, pero no perderá su mano derecha

¿Cómo operar 40.000€ invirtiendo sólo 100€? Descubre las ventajas del apalancamiento... [¡Recibe tu guía PDF gratis!](#) iFOREX

Los directivos no están satisfechos con los resultados comerciales: "la

¿40.000€ con 100€? Aprende a operar con apalancamiento [¡Recibe gratis tu guía PDF!](#)

VENTA DEBE REINVENTARSE

ELECONOMISTA.ES | 5/09/2016 - 14:17 | 0 Comentarios

[Facebook](#) [Twitter](#) [LinkedIn](#) [Share](#) [43](#)

Más noticias sobre: EMPRESAS DIRECTIVOS STEVE JOBS

EL FLASH DEL MERCADO **Sabadell**

14:17 Los directivos no están satisfechos con los resultados comerciales: "la venta debe reinventarse"

14:04 Telefónica abre la puerta a que los clientes cobren a Facebook o Google por usar sus datos

14:17 Sánchez hablará con todos los partidos menos Bildu para ver si es viable una alternativa a Rajoy

[Ver](#)



Imagen de Thinkstock

ENLACES RELACIONADOS

Siete consejos para ser mejor gerente de tienda (11:00)

EL 95% de los directivos no están satisfechos con los resultados comerciales de su empresa, según Eric Kircher, director general de Lead Your Market. "Las empresas recurren a píldoras formativas para incrementar sus ventas, pero la realidad es que la formación no parece aportar lo que se espera de ella", advierte el experto.

En entornos VUCA, la venta está llamada a reinventarse o a desaparecer si la alta dirección no es capaz de aportar un

✉ 🖨 A+ A-

SABEMOS QUE SU TIEMPO ES DINERO

Santander con las pymes



Seguir a @elEconomistaes

20 萬

Seguir

El flash: toda la última hora

Diego Costa y la penúltima ocasión para reengancharse a la Selección

verdadero valor añadido dentro del proceso comercial, asegura Kircher. "Es esencial transformar la cultura actual de las empresas en una verdadera cultura comercial. La consecución o no de los objetivos comerciales está ligada al nivel de cultura comercial de las plantillas, y el nivel comercial de las plantillas a la calidad de sus mandos".

"Las empresas deberían empezar a luchar para lograr que todos sus empleados se preocupen por el cliente, como lo reivindicaba Steve Jobs, y eso en todos los niveles de la plantilla, empezando por el propio director comercial, que ha de defenderlo e implantarlo", asegura. " El éxito de mañana viene de la capacidad que tienen todos los empleados de entender que todos tienen que movilizarse hacia la venta".

La venta como objetivo

En tercer lugar, el experto señala que para conseguir esa "nueva" cultura comercial, es hora de que pongan a la venta en el centro, y no tanto al cliente, como se proclama. "La venta es un enfoque más amplio que ya incluye al cliente y su fidelización; es un proceso que en muy pocos casos está optimizado. Quien siga pensando que 'mimar' al cliente es el camino y que la satisfacción del cliente es la meta, vive aún en una era analógica ya superada", insiste. "La venta, entendida como la capacidad para influir en el cliente, formando parte, aunque no exclusiva, de su proceso de decisión de compra se ha tornado en la principal clave de éxito".

"La venta, como actividad especializada y de alto valor añadido requiere ser reivindicada como elemento central dentro de la cadena de valor de los negocios. El último aspecto fundamental es ese proceso de cambio cultural comercial es el Empowerment, es decir, lograr que el equipo se comprometa con el objetivo común del grupo, y si es necesario para alcanzarlo, implementar cambios organizacionales".

14:15 Ecodiario.es- Fútbol



España juega este lunes (20:45) ante Liechtenstein su primer partido clasificatorio para el Mundial de Rusia 2018. Un rival débil en un ...

Rajoy defiende la candidatura de Soria al Banco Mundial: "Dejó la política, ...

13:57 Ecodiario.es- España



elMonitor

LA HERRAMIENTA PARA EL AHORRADOR EN BOLSA

[¡REGÍSTRESE Y PRUÉBELO GRATIS!](#)

elEconomista.es Exprés

El avance informativo de elEconomista.es

Dirección de email

Enviar

"Hace 20 años, todo el foco estaba puesto en las competencias y en la motivación. Hoy sabemos que un comercial experto y competente, incluso motivado, pero que no se involucra con los objetivos, es como la semilla que cae en terreno poco profundo, no enraíza", sentencia Kircher. "Su competencia ya no resulta suficiente sino se ve acompañada de una fuerte determinación, resiliencia y compromiso".

PUBLICIDAD

[Aprende a invertir y a gestionar tu dinero. Cursos gratis en Self Bank. Apúntate.](#)

[¿Es su asesor de inversiones la mejor opción? Descargue sin coste nuestra guía.](#)

Otras noticias



[Aparece el cuerpo de una anciana que podría ser la](#)



[Un camionero multiplica por nueve la tasa de](#)



[Rivera alerta de un bloqueo político en el país vasco](#)



[Detenido un empresario por fraude y decenas de](#)

Contenido patrocinado



Acepto la [política de privacidad](#)

elResumenDiario

Suscríbete y recibe el resumen de las noticias más importantes del día en tu email.

Dirección de email

Enviar

Acepto la [política de privacidad](#)

elEconomista

EcoDiario

Ecoteuve

Motor

Noticias más leídas

1. Javier Rodríguez Zapatero abandona Google España para presidir la
2. Arabia Saudí y Rusia cooperarán juntos para frenar las caídas del
3. El Ibex 35 aprovecha el cierre de Wall Street para seguir subiendo: el
4. Interprofesional Aceites de Oliva: "Todo el peso de la ley debe caer
5. Alfredo Sáenz lanza una inmobiliaria con Méndez Pozo y Lorenzo

[Más noticias >](#)

elEconomista
América.com

MÁS LEÍDAS

1. Aerolíneas suspende vuelos a Caracas "por el panorama social"

¿Eres malpensado?
¡Ponte a prueba con
estas 20 imágenes
(La Voz Daily)

Él Cavó Un Agujero
En Su Patio Y El
Resultado Es
(GuiltyFix)

Tomó Agua Con
Limón Cada Día Y
Pasó Esto
(noticiariodirecto.com)

Las 10 películas más
polémicas de los
últimos años
(Muy Cine)


recomendado por 


Comentarios


0

Deja tu comentario

Comenta las noticias de elEconomista.es como usuario genérico o utiliza tus cuentas de Facebook o Google Friend Connect para garantizar la identidad de tus comentarios:

 Usuario

 Facebook

 Google+

 Nombre

 E-mail

 Website

 Comentario

2. Destacan la diversidad turística de Chile en China
3. Las farmacéuticas ignoran al Gobierno y suben con fuerza los precios
4. ¿Qué opinaría Mafalda sobre Cristina Kirchner y la Argentina
5. Calles vacías, vacaciones forzadas... China evacúa Hangzhou para la



EcoTrader.es

2 MESES POR SOLO 10€

SUSCRÍBASE AQUÍ

eE

PRIMA DE RIESGO



País	Precio	Puntos	%
 ESP	107,42	+0,18	+0,17%
 FRA	29,67	+6,43	+27,67%
 ITA	122,39	+0,98	+0,81%
 DEU	---	---	---

elEconomista no se hace responsable de las opiniones expresadas en los comentarios y los mismos no constituyen la opinión de elEconomista. No obstante, elEconomista no tiene obligación de controlar la utilización de éstos por los usuarios y no garantiza que se haga un uso diligente o prudente de los mismos. Tampoco tiene la obligación de verificar y no verifica la identidad de los usuarios, ni la veracidad, vigencia, exhaustividad y/o autenticidad de los datos que los usuarios proporcionan y excluye cualquier responsabilidad por los daños y perjuicios de toda naturaleza que pudieran deberse a la utilización de los mismos o que puedan deberse a la ilicitud, carácter lesivo, falta de veracidad, vigencia, exhaustividad y/o autenticidad de la información proporcionada.

Acepto la [política de privacidad](#)

Borrar

Enviar

 GRI	817,51	+3,03	+0,37%
 POR	310,12	+1,40	+0,45%

Ecotrader.es

Se mantiene el buen tono de la sesión

+ vistos interesa - no

Subidas y caídas en el más vistos:

IGBM (+22 puestos) Sube del 34 al 12	NASDAQ COMPOSITE (-49 puestos) Cae del 9 al 58
OHL (+19 puestos) Sube del 39 al 20	CHILE (-47 puestos) Cae del 20 al 67
EURUSD (+12 puestos) Sube del 19 al 7	Merval (-26 puestos) Cae del 16 al 42
FCC (+17 puestos) Sube del 33 al 16	VODAFONE (-99 puestos) Cae del 36 al 135
DAIMLER (+65 puestos) Sube del 105 al 40	CHEVRON (-91 puestos) Cae del 32 al 123

Evasión



Cierra el puente de cristal chino

UNA VENTANA A SU FUTURO

elEconomista.es

¿Es usuario de elEconomista.es?
[Regístrese aquí](#) | [Dése de alta](#)

elEconomista.es

- Ecoteuve
- Información general
- Formación y empleo
- Información motor
- Estilo y Tendencias
- Turismo y viajes
- Diccionario de economía

eEAmérica.com

- Argentina
- Chile
- Colombia
- México
- Perú

Invierta con eE

- [EcoTrader.es](#)
- elMonitor
- Eco 10
- Eco 30
- Ecodividendo

Diario y revistas

- Kiosco
- Revistas digitales
- Suscripción al diario

Redes sociales

- Facebook
- Twitter
- Google+

Editorial Ecoprensa

- Quiénes somos
- Publicidad
- Archivo

Servicios

- Alertas móvil
- Cartelera
- El tiempo
- Sorteos
- Tráfico
- Listas
- RSS
- Ecoleccionista

Especiales

- Elecciones Generales
- Especial Elecciones Cataluña
- Especial Eurobasket 2015
- Elecciones Autonómicas
- Elecciones Municipales
- Gala de los Oscar
- Premios Goya

elSuperLunes
Ed. PDF + Hemeroteca
Ecotablet

Fórmula 1
Lotería de Navidad
Declaración de la
Renta

Nuestros partners: **CanalPDA** | **Boxoffice** - Industria del cine | **ilSole - English version** | **Empresite: España - Colombia** | **Administradores y Ejecutivos** | **Ranking de Empresas**

Copyright 2006-2016, Editorial Ecoprensa, S.A. | Política de Privacidad | Aviso Legal | Política de cookies | Cloud Hosting en Acens