

ya tenemos a los ganadores  
de los **Randstad Award 2016**



descúbrelos aquí >



Observatorio de Recursos Humanos

NAVIGATE



## El 63% de los empleados que no son comerciales considera que la venta no es asunto suyo

0

Por Nacho Torres - 29 junio, 2016

MOTIVACIÓN Y COMPROMISO





Eric Kircher, CEO de Lead Your Market.

El 63% de los empleados que no son comerciales considera que la venta no es asunto suyo, sino responsabilidad del equipo comercial, según comentó **Eric Kircher**, CEO de **Lead Your Market**, durante la conferencia **“Todos Vendedores en su empresa: ¿Mito o Realidad?”**, que tuvo lugar el pasado viernes, 24 de junio, en Madrid. Además, más del 50% de los vendedores no asume su papel de comerciales debido a la cantidad de tareas que les exigen sus mandos.

Afirma este experto en eficacia comercial que existe una clara correlación entre la cultura comercial de una empresa y sus resultados empresariales; “la consecución o no de los objetivos comerciales está ligada al nivel de cultura comercial de las plantillas”. De ahí, la importancia de conocer el tipo de cultura comercial de una organización.

Durante su conferencia, Eric Kircher presentó el IMCV, la “única herramienta capaz de medir el Índice de Madurez de la Cultura Comercial de una empresa”. Este índice clasifica a las empresas en 4 tipos: las antiventas; las que están en modo “oportunidades limitadas”; las que se encuentran en modo “desarrollo de oportunidades de negocio” y el tipo “todos enfocados a la Venta”.

El **Índice de la Madurez de la Cultura Comercial** “permite obtener una visión general de la orientación del conjunto de la organización **hacia la venta**, e identificar aquellas palancas y colectivos sobre los que la actuación redundará en una mejora de resultados”, explica.

Eric Kircher diferencia entre la orientación al Cliente y la Cultura Venta: “Si la orientación al cliente es un paso importante para la empresa, no se debe confundir con la orientación Venta”. Las empresas deben empezar a luchar para lograr que todos sus empleados se preocupen por las Ventas y “eso en todos los niveles de la plantilla, empezando por el propio Director General que ha de defenderlo e implantarlo. El éxito de mañana viene de la capacidad que tienen todos los empleados de entender que todos tienen que movilizarse hacia la venta”. Asegura que el gran reto que tienen las empresas por delante es conseguir que los mandos intermedios valoren realmente la importancia de una cultura comercial.

🔍 **ETIQUETAS:** comerciales empleados Eric Kircher Lead your Market MOTIVACIÓN Todos Vendedores en su empresa ¿Mito o Realidad? Ventas

## Artículos relacionados



**Comportamientos para liderar el compromiso**



**Directivos y empleados, unidos en el compromiso con el bienestar y la salud laboral**



**Sobre desvinculaciones, acompañamientos y otros malentendidos**

[Deja un comentario](#)

Comentario

Your Name (required)

Your Email (required)

Your Website (optional)

ENVIAR

**BUSCAR**

## ÚLTIMAS NOTICIAS



29 JUNIO, 2016

El 63% de los empleados que no son comerciales considera que la venta no es asunto suyo



29 JUNIO, 2016

Las empresas han invertido 551 millones de euros para formación en el empleo



29 JUNIO, 2016

Solo un 35% de las personas con Enfermedades Raras en edad laboral está actualmente trabajando



29 JUNIO, 2016

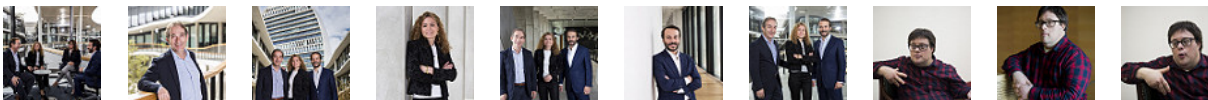
La empresa como terreno de juego



28 JUNIO, 2016

7 de julio: Innovación Disruptiva "a la Española"

## GALERÍA FOTOGRÁFICA



## EN TWITTER



El 63% de los empleados que no son comerciales considera que la venta no es asunto suyo□□□□  
□□https://t.co/aAAfq2KxUp @LeadYourMarket @ORH\_RH - 8 mins ago

#Webinar 7 de julio La recompensa total: ¿Cói  
@\_PeopleMatters https://t.co/dglRxuqRNF

## ÁREAS DE CONOCIMIENTO

Elegir categoría

## ETIQUETAS

- Adecco
- agenda
- blogosfera
- Coaching
- COMPROMISO
- Comunicación
- CONCILIACIÓN
- desarrollo
- diversidad
- EMPLEO
- empresas
- estimulando
- FLEXIBILIDAD
- focus
- FORMACIÓN
- Francisco J. Fernández Ferreras
- Gestión
- Igualdad
- Innovación
- Kronos
- la del viernes
- LIDERAZGO
- LinkedIn
- Maite Sáenz
- Mercado de Trabajo
- mercado laboral
- Meta4
- MOTIVACIÓN
- Nombramiento
- ORH
- Peplematters
- PRL
- productividad
- Randstad
- RECLUTAMIENTO
- Redes Sociales
- RR.HH.
- rrhh
- Salud Laboral
- SELECCIÓN
- Talento
- Tecnología
- Trabajo
- video
- Viñetas

Observatorio de Recursos Humanos



## Apúntate al I+D+información

Copyright © 2015 ORH Grupo Editorial de Conocimiento y Gestión, S.L. Todos los derechos reservados - **Aviso Legal**

**Teléfono:** (+34) 91 758 64 82 - **Email:** [redaccion@observatoriorh.com](mailto:redaccion@observatoriorh.com)

Utilizamos cookies para asegurar que damos la mejor experiencia al usuario en nuestro sitio web. Si continúa utilizando este sitio asumiremos que está de acuerdo.

[Estoy de acuerdo](#)

[Leer más](#)