

**4º aniversario**  
**[2006-2010]**

**RRHH** *Digital*

EL PRIMER PERIÓDICO ONLINE DE RECURSOS HUMANOS

Buscador

BOLETIN RSS HEMEROTECA

Portada Secciones Editorial Entrevistas Se rumorea Contratado y Despedido Empleo en RRHH The English Corner

Administración Pública Consultoría Estratégica Empresa Formación Legal Librería de RRHH Liderazgo Mercado de Trabajo Miscelánea Quién es Quién

Recolocación Responsabilidad Social Seguridad e Higiene Selección de Personal Tecnología e Innovación Trabajo Temporal Trayectoria Profesional

Portada > Secciones > Mercado de Trabajo

Jueves, 29 de Julio de 2010

Según Eric Kircher, socio de la consultora Lead Your Market

## "A pesar de la crisis actual, es posible crecer gracias al talento del equipo comercial"

Actualizado Jueves 29/07/2010 00:03

RRHH Digital



RRHH Digital. Eric Kircher, consejero de Lead Your Market, Consultora experta en la mejora de la Eficacia Comercial, ha impartido en la Cámara Franco-Española de Comercio e Industria una Conferencia sobre la Venta Diferenciada.

Kircher ha comenzado su intervención, asegurando que a pesar de la situación actual del Mercado –"o justamente por ella"- "las empresas todavía pueden Crecer y/o mantener sus Cuotas de Mercado, gracias al Talento de su Equipo Comercial". "Es un buen momento para Profesionalizar a los Equipos Comerciales, un asunto que no está solamente en las manos de los Directores Comerciales, sino también en las manos de las Direcciones Generales...", "muchos de nuestros Clientes lo corroboran", afirma.

Mientras las empresas de Formación hablan de "desarrollar las técnicas de ventas", Eric Kircher prefiere hablar de 3 factores que "usados juntos" generan más Cambios positivos y superan generalmente los objetivos esperados por parte de los Mandos: 1/ Implantar una verdadera Cultura Comercial, orientada a Clientes donde el conjunto de la organización trabaja en la misma dirección y comparte las mismas normas, 2/ Optimizar los Procesos de Venta Prioritarios, y 3/ Desarrollar a los equipos implantando el Modelo de la Venta Diferenciada.

Si el Modelo de Venta Diferenciada es el Modelo idóneo para repensar y mejorar la Eficacia de su equipo Comercial en periodo de Crisis, no se puede buscar solamente en este Modelo –como suele hacer- un nuevo "truco" [lo que Kircher llama "un cursito de 2 o 3 días"... "que no permitirá según el cambiar las actitudes frías o negativas de algunos comerciales o cambiar creencias fuertes, y entonces poner en marcha nuevos comportamientos tanto en los Comerciales como en algunos mandos...".

Este Modelo implantado hoy -después su lanzamiento hace 5 años en Europa- por empresas que pertenecen a Sectores tan diferentes que: Laboratorios (Venta a Médicos o a Farmacias), Bancos (Venta de productos Financieros), Ventas en Tienda (BtoC: Óptico, Telefonía...) y Ventas a Tiendas (Relojes) / a Distributores (sector de, la construcción) - la lista aquí no es exhaustiva- da su mejor rendimiento (el crecimiento de las Ventas) cuando su implantación es sistémica, es decir que se toman en cuenta al mismo tiempo por lo menos: la Orientación Cliente idónea (Segmentación Clientes pertinente), una Propuesta de Valor entendida por parte de todo el equipo, la definición y el respeto de los Procesos de Venta prioritarios, y ("the last but not the least" dice Kircher) la Cultura actual de la Empresa a nivel Comercial.

En el marco de esta Conferencia Kircher responde a las preguntas que plantea al principio: ¿Qué orientación dar a su Equipo? ¿Venta Relacional?, ¿Venta Proyectiva?, Venta Consultiva?, o ¿Venta Experta? Elegir el Modelo significa –según Eric Kircher- "asegurarse que su equipo aporte el mayor Valor añadido a sus clientes y garantizar su volumen de ventas".

Durante su conferencia, ha abordado las siguientes cuestiones:

- Vender: una lucha permanente de toda una organización contra las ideas preconcebidas
- La evolución de las técnicas de venta a lo largo de los últimos 40 años explican todo...
- ¿Buenas Técnicas de Venta o buenos Procesos de Ventas y buenos Sistemas de Management?: no hay que elegir.
- ¿Cuál es el Estilo de Venta eficaz?, ¿Cuáles son las implicaciones para las organizaciones?
- Identificar las diferentes Situaciones de Venta que van a implicar el Modelo de Venta idóneo:



¿Cuál es  
el regalo  
perfecto para  
tus Padres?

### Lo último de la hemeroteca

- La subida salarial pactada en convenio se mantuvo en el 2,67% en agosto
- ATA ve en la subida fiscal un "puntillazo" a unos autónomos ya "con la soga al cuello" por la crisis
- La Comisión de Industria de las Cortes debate hoy la puesta en marcha de una Oficina del Defensor del Autónomo
- 7 de octubre: Jornada Mundial por el Trabajo Decente
- Toxo avisa de que la tasa de paro llegará "rápidamente" al 20% si desaparecen los estímulos públicos

Ver todas las entradas

### Directorio de RRHH

Entrar al Directorio

Sector: Formación

savilleconsulting

Saville Consulting

**EULEN**  
SELECCION Y FORMACION

EULEN Selección y Formación

- El diagnóstico : la matriz de venta diferenciada

Los 2 enfoques ganadores:

- La Venta Proyectiva
- La Venta Consultiva



Ayúdanos con tus comentarios a completar esta noticia  
 Los comentarios se publicarán una vez sean aprobados por el administrador...

### Escribe tu comentario

Tema: "A pesar de la crisis actual, es posible crecer gracias al talento del equipo comercial"

Nombre (Obligatorio)

Correo Electrónico (Obligatorio)\*

Página Web (Si tienes)

*\*La dirección de correo no se hará pública en la web*

Introduce el número de la imagen (Código de verificación para prevenir envíos automáticos)



Enviar



Global Estrategias

← ANTERIOR | SIGUIENTE →

### Lo más de la semana

LEIDO | COMENTADO

- Se dice, se rumorea, se cumple
- RRHH Digital entrevista a la oferta de empleo
- Torneo de Padel RRHH Digital para profesionales de los Recursos Humanos
- Los responsables de Recursos Humanos de Vodafone, Cepsa y BBVA, presentes en RRHH Digital
- "Todavía la maternidad penaliza a la mujer en el mercado laboral"

### Encuesta

#### ¿Cree que va a sufrir el síndrome postvacacional?

Si, como todos los años

No, nunca lo he padecido

Es un invento de los vagos

Ver resultados | Votar

[Relaciones Laborales](#)  
 Programa Desarrollo Profesional  
 Dirección Relaciones Laborales  
[www.conferenciasyformacion.com](http://www.conferenciasyformacion.com)

[Oficina Comercial](#)  
 ¡Crea tu propia solución Regus:  
 oficinas, trabajo virtual y móvil!  
[www.regus.es/Oficinas](http://www.regus.es/Oficinas)

[Rankings Gestion Comercial](#)  
 Prepárate para un nuevo Futuro.  
 Miles de Alumnos nos avalan.  
[eae-deusto.es/master-marketing](http://eae-deusto.es/master-marketing)

Anuncios Google

### Recomendamos

Atento



EEC



Ticket Restaurant



Gestalent



Training Express



Coaching You



Portada | Secciones | La Noticia más Actual | Entrevistas | Se rumorea | Contratado y Despedido | Empleo en RRHH | The English Corner | Suscríbete al boletín | Hemeroteca | Links | Aviso Legal

COPYRIGHT 2008 RRHHDigital Prohibida su reproducción total o parcial,  
 así como su traducción a cualquier idioma sin autorización escrita de su titular.

DATOS DE CONTACTO

Diseño y desarrollo web: [LEXTREND](#)