



CCE

Capacidad comercial especializada

PARA POTENCIAR EL DESEMPEÑO DE SU
EQUIPO DE VENTAS



**ALEJANDRO
SÁNCHEZ**
ASESORÍA EMPRESARIAL

Comprometidos con la construcción de una nueva y mejor versión de profesionales y empresas

Alejandro Sánchez asesoría empresarial es una empresa colombiana cuyo objetivo es el mejoramiento de las habilidades comerciales, promocionales y de servicio de sus clientes, a partir de actividades de **capacitación, entrenamiento y consultoría**.

La organización reconoce que las **habilidades blandas, las finanzas aplicadas, la tecnología de datos y la inteligencia artificial** son herramientas clave para alcanzar este propósito, por lo cual están presentes con frecuencia en su oferta y en el desarrollo de sus actividades.

La innovación en las modalidades de servicio caracteriza su estilo de trabajo. Por esta razón, ofrece a sus clientes una **amplia variedad de opciones con altos niveles de personalización**, en los que la tecnología juega un papel protagónico.

Su enfoque es eminentemente pragmático y está orientado a la **resolución práctica de problemas reales** que enfrentan sus clientes, en su mayoría institucionales, y cuya solución resulta vital para el crecimiento y consolidación de sus negocios.



Hay situaciones comerciales que no deberían quedarse esperando

- ♦ Estamos perdiendo demasiados negocios del producto X
- ♦ Siempre terminamos perdiendo por precio
- ♦ Necesitamos que los vendedores nuevos empiecen a producir cuanto antes
- ♦ No sabemos por qué las metas no se están alcanzando
- ♦ Tenemos una negociación importante y necesitamos prepararla mejor
- ♦ El equipo necesita desarrollar una capacidad específica

Son circunstancias que pueden aparecer incluso con equipos comerciales experimentados.

Y no siempre la solución es contratar a una persona nueva.

Tampoco se trataría de una consultoría de largo plazo. A veces, lo que hace falta es **capacidad adicional para abordar una situación concreta**.



¿Qué pasaría si su equipo pudiera contar con ese respaldo cuando lo necesitara?

Nuestro CCE (capacidad comercial especializada) es una propuesta de apoyo especializado que complementa las capacidades de su equipo de vendedores para analizar, preparar, desarrollar y abordar situaciones que pueden afectar su desempeño.

Es una capacidad que puede activarse de acuerdo con las necesidades de su empresa.

- ◆ Hoy puede ser la preparación de una negociación
- ◆ Mañana, el desarrollo de un vendedor nuevo
- ◆ Después, el análisis de una situación que está afectando la conversión



La necesidad cambia, pero **el respaldo permanece disponible**

No es para reemplazar a su equipo. Es para complementarlo

CCE no parte de la idea de que su equipo no sabe vender.

Todo lo contrario: Su equipo conoce sus clientes, sus productos, su mercado y su negocio. Pero incluso, los equipos experimentados pueden encontrarse con situaciones que requieren:

- ◆ Una segunda mirada
- ◆ Experiencia especializada
- ◆ Mayor capacidad de análisis
- ◆ Preparación adicional
- ◆ Desarrollo de una habilidad concreta
- ◆ Acompañamiento para aplicar una respuesta

No se trata de decirle a su equipo cómo hacer su trabajo. Se trata de agregar capacidad cuando la situación lo requiere.

A partir de la situación que usted nos plantee, construiremos la intervención necesaria

Una de las características de nuestro **CCE** es que no comienza con una solución predeterminada, sino que comienza con una pregunta:

¿Qué está ocurriendo?

A partir de allí se determina qué acciones se requieren, lo cual implica:

ANALIZAR

Comprender por qué se están perdiendo negocios, dónde se están generando las dificultades o qué patrones están afectando el desempeño

PREPARAR

Trabajar sobre una negociación, una oportunidad estratégica, una propuesta o una conversación comercial importante

DESARROLLAR

Fortalecer una capacidad específica del equipo o preparar a vendedores nuevos para enfrentar situaciones reales

ACOMPañAR

Revisar la aplicación de lo trabajado, identificar avances y realizar ajustes cuando sea necesario.



¿Y de qué intervenciones estamos hablando?

Analizar, preparar, desarrollar y acompañar es una faceta del servicio, el cual habla de cómo hacemos las cosas. Pero también es importante el qué se hace.

Llamamos intervención a toda acción construida con el fin de superar un desafío específico de la empresa. Nuestro apoyo cubre las siguientes campos de acción:

Análisis de situaciones comerciales

Cuando existe un problema, pero no es clara su causa: Análisis de oportunidades perdidas, revisión de patrones de desempeño, identificación de brechas comerciales, análisis de productos o mercados con bajo desempeño

Preparación de negociaciones

Cuando una oportunidad importante merece más que improvisación: Análisis de escenarios, identificación de intereses y posiciones, preparación de argumentos, anticipación de objeciones, preparación del equipo

Desarrollo de vendedores nuevos

Cuando la empresa necesita reducir el tiempo entre la contratación y la productividad: Prospección, conversación inicial, identificación de necesidades, manejo de objeciones, defensa del valor, avance de oportunidades, etc.

Entrenamiento para retos específicos

Cuando el equipo necesita desarrollar una oportunidad concreta: Defender valor frente a presión por precio, responder a una objeción recurrente, vender una nueva solución, negociar con determinados compradores, mejorar la calidad de sus conversaciones comerciales.

Revisión de oportunidades y propuestas

Cuando una segunda mirada puede ayudar antes de tomar una decisión: Revisión de oportunidades estratégicas, análisis de propuestas, revisión de estrategias de abordaje, preparación de conversaciones de alto impacto

No es una capacitación. No es una consultoría tradicional. No es un BPO

Como servicio, **CCE** ocupa un espacio diferente:

No es una capacitación general

Las intervenciones de desarrollo se relacionan con capacidades concretas del equipo y en situaciones que debe enfrentar la realidad

No es una consultoría tradicional

No necesariamente se plantea como un proyecto extenso con una solución definida desde el comienzo

No es un BPO comercial

No asumimos la operación cotidiana de ventas: llamadas, cotizaciones o el seguimiento administrativo de oportunidades

No es un vendedor externo

El equipo comercial continúa siendo responsable de sus clientes, oportunidades y resultados

Es capacidad comercial complementaria

Un respaldo especializado que puede activarse cuando una situación requiere algo adicional



¿Cómo funciona el CCE?

Usted contará con una capacidad comercial especializada disponible durante un período de tiempo contratado, la cual puede activarse de acuerdo con las necesidades que vayan surgiendo. No partimos de un paquete rígido de actividades, sino de desafíos comerciales que requieren atención, para definir la intervención más adecuada para cada situación.



1.- Identificamos

Analizamos y entendemos la situación, y a partir de la evidencia encontrada, identificamos qué está afectando el desempeño comercial.

2.- Priorizamos

Definimos cuáles son los desafíos que requieren atención y dónde tiene mayor sentido concentrar los esfuerzos.

3.- Intervenimos

Diseñamos y desarrollamos una respuesta adaptada al contexto: análisis de oportunidades, preparación de negociaciones, desarrollo de capacidades, revisión de propuestas u otras intervenciones necesarias

4.- Seguimos y ajustamos

Revisamos lo ocurrido durante la ejecución, identificamos nuevos elementos y ajustamos la intervención cuando sea necesario.

La capacidad se adapta a las necesidades de la empresa. No al contrario.

Una capacidad disponible durante el período que usted elija

Los desafíos comerciales no siempre aparecen con anticipación ni tienen la misma duración. Una situación puede requerir una intervención puntual; otra puede necesitar seguimiento durante varios meses.

Por eso, el **CCE** no se plantea como una intervención aislada, sino como una capacidad especializada que permanece disponible durante un período determinado de tiempo, para ser activada cuando las necesidades del equipo lo requieran.

Esto permite abordar tanto situaciones que ya están afectando el desempeño como aquellas que aparecen durante la ejecución comercial.

La capacidad disponible puede utilizarse para analizar, priorizar, intervenir, acompañar y ajustar, siempre de acuerdo con las necesidades reales de la empresa.

Así, en lugar de contratar diferentes servicios cada vez que aparece una dificultad, la empresa cuenta con un respaldo especializado al que puede recurrir cuando lo necesita.

Una capacidad que se adapta a la realidad comercial

No todas las empresas necesitan el mismo nivel de disponibilidad ni requieren el mismo grado de continuidad.

Por eso, la capacidad puede contratarse por diferentes períodos, de acuerdo con la dinámica y necesidades de cada organización.





Modalidades

La necesidad de contar con una capacidad comercial especializada puede cambiar según el momento y circunstancias de cada empresa.

Por eso, hemos definido diferentes modalidades de contratación que permiten disponer de ese respaldo durante el período que mejor se ajuste a su realidad.

CCE trimestral

Para necesidades puntuales y recurrentes

Una alternativa para empresas que requieren apoyo durante un período específico y desean contar con una capacidad especializada disponible para abordar situaciones concretas.

8 horas de capacidad disponible

CCE semestral

Para empresas que necesitan mayor continuidad

Una modalidad que permite abordar diferentes necesidades durante un período de trabajo más amplio, combinando intervenciones, desarrollo de capacidades y seguimiento.

20 horas de capacidad disponible

CCE anual

Para empresas que desean contar con el respaldo durante todo el año

Una modalidad para organizaciones que desean incorporar una capacidad de apoyo comercial especializado como recurso permanente de respaldo

Permite abordar diferentes situaciones a medida que aparecen y mantener continuidad en el acompañamiento

40 horas de capacidad disponible

¿En qué momentos puede ser especialmente útil?

No siempre es evidente cuando un equipo comercial necesita apoyo especializado. En muchas ocasiones, las señales aparecen en situaciones concretas de la operación, y que suponen dificultades en el logro de los objetivos comerciales de la organización.



Cuando las ventas se están estancando

Y el equipo no logra identificar con claridad qué está impidiendo avanzar

Cuando se están perdiendo oportunidades

Y existe la necesidad de comprender qué está ocurriendo antes de seguir perdiendo negocios

Cuando el precio parece ser siempre el problema

Y la empresa necesita revisar si realmente está compitiendo por precio o si existen otras causas detrás de las pérdidas

Cuando llegan vendedores nuevos

Y la empresa necesita que desarrollen rápidamente las capacidades necesarias para comenzar a producir

Cuando aparece una negociación crítica

Y el equipo necesita prepararse con mayor profundidad

Cuando surge un reto que no estaba previsto

Y no existe internamente la capacidad o el tiempo necesario para abordarlos

CONTÁCTENOS



www.alejandroasesoria.com



contacto@alejandroasesoria.com



(57) 319-6276997



**ALEJANDRO
SÁNCHEZ**
ASESORÍA EMPRESARIAL