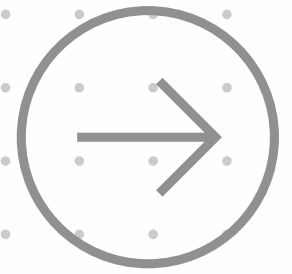


5

ESTRATEGIAS PARA IMPULSAR TU EQUIPO DE VENTAS B2B

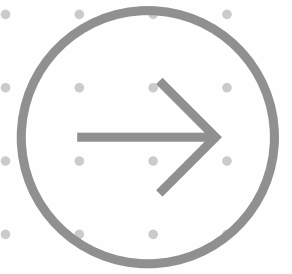
WWW.DESAFIOCOACHING.COM





PONTE EN LOS ZAPATOS DEL CLIENTE

Prioriza la experiencia de cliente en cada paso de su viaje de compra. Pregúntate: ¿Le estamos haciendo la vida más fácil al cliente? ¿Le escuchamos de verdad? ¿Sabemos realmente lo que quiere y qué planes tiene para el futuro?.

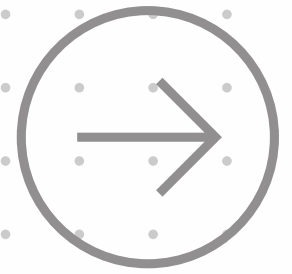


DIGITALIZA DE FORMA INTELIGENTE

Automatiza tareas repetitivas para que tus comerciales se enfoquen en lo importante: vender y relacionarse.

WWW.DESAFIOCOACHING.COM





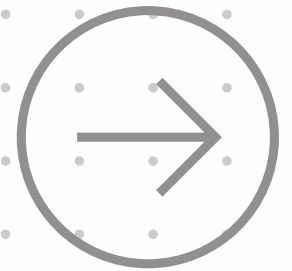
FORMA UN EQUIPO HIBRIDO Y ENERGICO

Invierte en la formación continua de tu equipo comercial. Combina habilidades tradicionales de venta (comunicación, negociación) con competencias digitales (análisis de datos, social selling).

WWW.DESAFIOCOACHING.COM



FRANCOIS MERCER



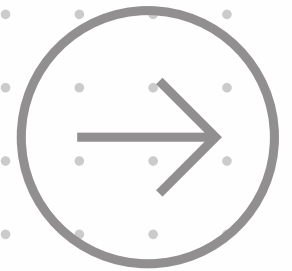
REDEFINE TUS MÉTRICAS DE ÉXITO

Mide tanto los resultados de ventas como la calidad de esas ventas y la eficiencia del proceso. Apóyate en datos para tomar las mejores decisiones.

WWW.DESAFIOCOACHING.COM



FRANCOIS MERCER



CULTIVA LA RESILIENCIA COMERCIAL

Trabaja la mentalidad de tu equipo: convertir un “no” en aprendizaje y seguir adelante.

Celebra los pequeños logros diarios, fomenta el apoyo mutuo entre compañeros y mantén alta la motivación

WWW.DESAFIOCOACHING.COM



DESAFIO
Coaching



**SÍGUENOS PARA
MAS CONTENIDO
ESTRATEGICO**



WWW.DESAFIOCOACHING.COM