

La crisis dispara la demanda de coaching en los departamentos de ventas

Tal y como destaca The Internacional School of Coaching el momento económico actual ha hecho aumentar la demanda de programas de coaching en los departamentos comerciales de las empresas y en concreto, la demanda de programas dirigidos al Jefe de venta

Cada día más, los departamentos de comerciales de las empresas están demandando la inclusión de programas de coaching entre sus empleados y más en concreto, programas específicos para el Jefe de ventas. Tal y como se destaca desde The Internacional School of Coaching (TISOC), si bien los programas de coaching suelen estar más dirigidos a gerencia e incluso a los departamentos de recursos humanos, en la actualidad, se está incrementando la demanda de este tipo de programas orientados a los comerciales y a los responsables de departamento.

Un 88% más efectivo que la formación

Aunque el departamento comercial es uno de los departamentos que más se suele potenciar en la empresa, este incremento de la integración del coaching en los departamentos de ventas de las empresas viene dado por el momento actual de crisis económica. Del mismo modo, viene dado por la necesidad de encontrar nuevas vías que ayuden a incrementar las ventas y motivar a unos equipos altamente presionados por el momento actual. “Los jefes de Ventas no sólo tienen que ser unos buenos vendedores sino que tienen ante sí el desafío de motivar y desarrollar el talento de sus equipos en un período muy complicado como el de ahora”, comenta Miguel J. Roldán, Coach y Presidente de TISOC.

En muchas ocasiones, los responsables apuestan por programas de formación cuando en realidad, el coaching puede llegar a ser hasta un 88% más efectivo que la formación. “Los departamentos comerciales de las empresas se están transformando y se están adaptando nuevas estrategias que incluyen coaching en detrimento de antiguas fórmulas, con lo que se está consiguiendo más efectividad” afirma Roldán.

Debido a este aumento de la demanda de programas de coaching adaptados a los departamentos comerciales de las empresas, The Internacional School of Coaching (TISOC) ha lanzado un programa especialmente orientado a este departamento: Sales a Coach. Tiene como distintivo principal que garantiza el retorno de la inversión.

The Internacional School of Coaching (TISOC) ha ideado un programa de coaching especialmente orientado al departamento comercial de la empresa y que tiene como distintivo que garantiza el retorno de la inversión.

Acerca de TISOC – www.tisoc21sl.com

The International School Of Coaching (TISOC) es la Escuela Europea Líder en Coaching en Español con la más alta reputación internacional. Estudiantes y Organizaciones de 23 países han atendido a sus cursos presenciales o a distancia o han intervenido en sus Proyectos Corporativos. The International School Of Coaching, ha desarrollado su propia producción de cursos y metodología y desarrollo de su propiedad intelectual, con una importante labor de investigación, mediante su Departamento de Desarrollo, pero además es el único centro de formación oficial autorizado para impartir las enseñanzas de Thomas Leonard, el padre del coaching moderno en lengua española para todo el mundo. TISOC es además un centro en España y Latinoamérica con Licencia IAC Masteries™ por The International Association of Coaching
