

***Cualquier empresa sabe lo que ha vendido,
pero... ¿sabe lo que podría haber vendido
con los mismos recursos?***



Productividad Comercial

***Ante un mercado con similares productos, precios,
canales... ganará el que mejor fuerza de ventas tenga.***

En Impulso ayudamos a nuestros clientes a diseñar e implementar soluciones enfocadas en captar, convertir y retener clientes, para incrementar resultados comerciales sin aumentar los recursos.

Dirigido a empresas con estructura comercial, puntos de venta, sucursales, vendedores, etc.

¿Cómo puede ayudar Impulso-Esama a su organización?

Nuestro compromiso consiste en ayudar a las empresas a **incrementar sus resultados de captación, retención y rentabilidad** de clientes, mejorando el desempeño de los equipos comerciales, mediante un proceso de cambio integral y sostenible en todos los niveles de la estructura comercial, para **conseguir que las cosas se hagan** como deberían hacerse.

Desarrollamos soluciones para que cada cliente:

- **Venda más** con la estructura actual.
- **Mejore** la calidad de atención y experiencia de sus clientes.
- **Mantenga**, de forma sostenida, la evolución en sus resultados comerciales.
- **Rentabilice** su cartera de clientes.
- **Potencie y transforme** sus canales comerciales.
- **Desarrolle** líderes y equipos de alto rendimiento comercial.

La máquina de hacer dinero

Partiendo de estrategias ya establecidas (1 y 2), **nos ocupamos de que se lleven a cabo las acciones necesarias** (3, 4 y 5), para obtener los mejores resultados (6) de forma sostenida.

Productos y servicios



Consultoría y productividad comercial (foco en procesos):

Business Scanner.

Se trata de un plan de efectividad comercial, no de un simple diagnóstico. Detecta problemas que, a veces, no se sabe que existen.

Business Impacto.

Mejora la productividad promedio de los canales propios e indirectos, reduciendo la brecha entre los que más venden y los que menos venden.

Revolución del servicio.

Atención y servicio, situando al cliente en el centro del negocio.



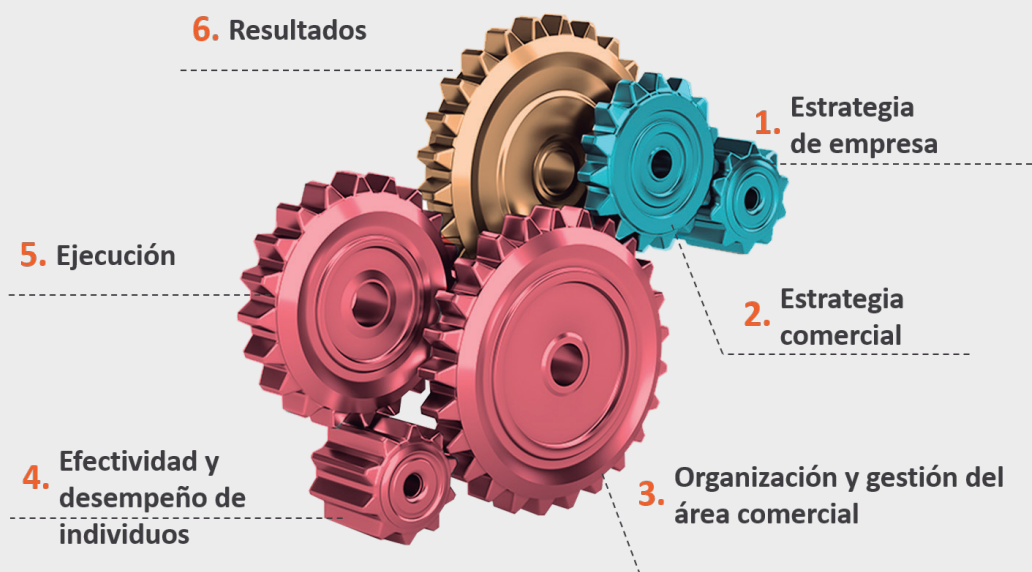
Entrenamiento comercial transformacional (foco en individuos):

El objetivo es transformar conductas por encima de aportar conocimiento y habilidades.

Existen del orden de 30 cursos clasificados en cuatro grandes bloques:

- Ventas y gestión comercial
- Servicio al cliente
- Habilidades comerciales
- Liderazgo

Los cursos se imparte en diferentes modalidades: presencial, elearning, blended learning,... Esama dispone de un campus virtual para impartir formación on-line.



¿Quiénes somos?

Impulso es la primera empresa de coaching de negocios en España especializada en la formación y apoyo a dueños, directivos y equipo de pequeñas, medianas y grandes empresas.

En las intervenciones para la mejora de la productividad comercial **Impulso** aplica la metodología de **Esama** y es partner exclusivo para la aplicación de sus productos y servicios en España.

Esama cuenta con más de 25 años de experiencia en consultoría comercial, ha realizado más de 2.000 proyectos, con más de 650 clientes de 18 países y 20 sectores de actividad diferente.

¿Cómo lo hacemos?

La metodología es siempre la misma, sólo cambian los indicadores propios de cada sector o segmento. Las fases de cualquier proyecto siguen el siguiente orden:

1. **Diagnóstico y diseño.** ¿Qué debo conseguir?
2. **Implantación.** ¿Qué debo hacer?
3. **Consolidación.** ¿Cómo debo ser? Para asegurar que se mantiene en el tiempo de forma sistemática y efectiva.

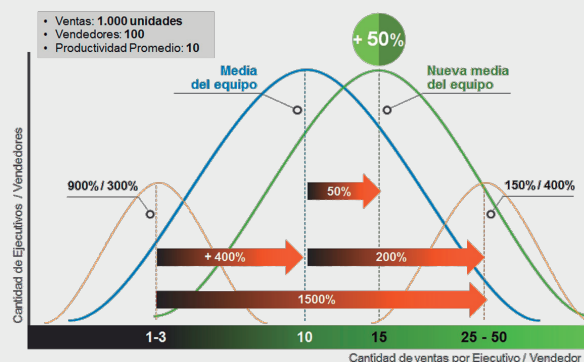
Los indicadores se fundamentan en **tres tipos de desviaciones:**

- Resultados actuales con los deseados.
- Qué están haciendo y qué deberían hacer.
- Qué sabe y que deberían saber.

Trabajamos conjuntamente con nuestros clientes hasta que se consiguen los objetivos y podemos afirmar que se ha cumplido la misión.

¿Cuánto se puede crecer?

A mayor dispersión mayor oportunidad de mejorar la productividad promedio y crecer con la misma estructura comercial.



“ El éxito de las empresas depende de lo que hacen sus empleados, ¿su equipo es su mayor ventaja frente a productos similares? ”

Andrés Frydman - Presidente de ESAMA

¿Qué nos hace diferentes?

FORMACIÓN TRADICIONAL	CONSULTORÍA	IMPULSO
El profesor explica.	Dice lo que hay que hacer.	Pregunta y provoca la reflexión.
Sobre modelo teórico y genérico.	En base a su propio análisis.	Sobre sus propias circunstancias.
Aporta conocimientos.	Provee soluciones y herramientas.	Mejora comprensión y habilidades.
Se guarda para aplicar en futuro.	Lo implanta el consultor.	Seguimiento en la implantación.
Esfuerzo para memorizar.	Esfuerzo para aplicar.	Experiencia, vivencia y diversión.
Importa el temario.	Importan los procesos.	Importa la persona o el equipo.
El resultado es fundamental (qué).	El proceso es fundamental (qué).	El razonamiento es fundamental (por qué, para qué, cómo).
Enseña, muestra.	Corrige.	Estimula el compromiso.
Facilita documentación.	Facilita un procedimiento.	Obtiene un trabajo terminado.
Se mantiene a distancia.	Desaparece cuando termina el trabajo.	Es cercano, busca conectar.
Incrementa el CV del alumno.	Conoce nuevos métodos.	Motiva para seguir aprendiendo.
Enseña a hacer el trabajo.	Hace el trabajo.	El trabajo lo hace el cliente.

Algunos de nuestros clientes



Impulso Coaching de Negocios es miembro de:



www.impulsocoach.com

info@impulsocoach.com

www.esama.com

esama@esama.com

