**ANTONIO DE MIGUEL (Caso de éxito)**

**SITUACIÓN ORIGINAL – ACCIÓN PLANTEADA - RESULTADO**

El Director Comercial de Antonio de Miguel siempre había considerado la formación externa y profesional de habilidades comerciales, como un elemento clave en la mejora de resultados. Contaba con un equipo comercial de personas fieles, muy trabajadoras y con un fuerte sentimiento de pertenencia a la Compañía. Sin embargo, en muchos casos, necesitaban de alguien con carisma comercial que, desde fuera, les aportase técnica, método y "chispa". El impacto positivo de una formación comercial es mucho mayor si el formador es externo a la empresa y especialista en ventas. Fue así como en 2010, en un difícil momento de mercado, le llegó una propuesta del Director de Ventas de *Escuela de Ventas* (la actual ESVENTIA), que llevaba por título *"Motivación de ventas frente a la crisis".* Se trataba de una intervención formativa presencial para dirigirla a sus comerciales, en grupos de unos 12 participantes, con varios objetivos: dotarles de técnicas de venta inmediatamente aplicables frente al cliente, reforzar la sinergia de equipo e impulsar con fuerza la motivación de todo el Equipo de Ventas. Además, la propuesta incluía la gestión de la bonificación de Fundación Tripartita para poder financiar la formación, lo cual en aquel momento era esencial, puesto que el Departamento Comercial no disponía de asignación presupuestaria privada.

La Dirección Comercial no lo dudó y nos puso en contacto con el Departamento de Recursos Humanos de la Empresa para organizar la formación, que poco después impartimos. Fue tal el índice de satisfacción del Director Comercial y de todos los asistentes, que de manera inmediata se contrató una nueva acción de continuidad, que se impartió un mes después. Esta segunda acción sirvió para profundizar y además se detectaron nuevas necesidades formativas.

**TRAYECTORIA**

Desde aquel momento, Antonio de Miguel y Esventia trabajan cada año en soluciones formativas *in company* de carácter comercial y directivo. Más recientemente, hemos entrado también en otras áreas como el de Administración y Finanzas, con formación de *Excel adaptado a la gestión administrativa y financiera de la Empresa*.

*Negociación comercial, venta telefónica, prospección de nuevos clientes, uso comercial del correo electrónico, estilos de comunicación con el cliente, inteligencia emocional en la relación con el cliente, tipología de clientes y motivación de compra, técnicas comerciales de comunicación escrita,* así como *dirección y motivación de equipos comerciales*, son algunas de las soluciones formativas realizadas en nuestra trayectoria profesional con Antonio de Miguel.