

Un mejor brief de capacitación

Alinea el problema antes de comparar programas.

Empieza con una situación real

1. Completa el contexto con quien dirige al equipo comercial.
2. Define dos comportamientos que necesitan cambiar.
3. Comparte el mismo brief y los mismos criterios con cada proveedor.

| Un brief compartido para pedir propuestas comparables.

Dirección, recursos humanos y gerencia comercial · Incluye archivo editable

Pon el problema por escrito

Describe situaciones observables. «Mejorar el cierre» es demasiado amplio; «terminamos reuniones sin una acción acordada» permite diseñar una práctica concreta.

Empresa / industria / ciudad / persona responsable

Equipo: tamaño, roles y experiencia

Problema observado y un caso reciente

Dos comportamientos que queremos cambiar

Cómo se trabaja hoy / evidencia de partida

Quién acompañará al equipo después de las sesiones

Disponibilidad, modalidad y restricciones operativas

Rango de inversión / autorización / fecha para decidir

Ejemplo hipotético de comportamiento: al terminar una reunión, el vendedor confirma con el comprador una acción, su responsable y la fecha. Evidencia: revisión de notas de reuniones antes y después del programa.

Compara con el mismo criterio

Pide respuestas concretas y evidencia pertinente. No conviertas testimonios, marcas conocidas o cantidad de horas en sustitutos del encaje con tu equipo.

01 · Diagnóstico y adaptación

¿Cómo van a conocer nuestro proceso y adaptar los ejercicios? ¿Qué necesitan de nosotros antes de empezar?

02 · Práctica y acompañamiento

¿Qué va a practicar el vendedor? ¿Cómo recibirá retroalimentación? ¿Qué hará el gerente entre sesiones?

03 · Evidencia y condiciones

¿Cómo se revisará la aplicación? ¿Qué incluye la inversión y qué queda fuera? Pide alcance, materiales, calendario y condiciones por escrito.

Proveedor / respuesta / evidencia / duda pendiente	Criterios acordados y razón de la elección
Conducta a observar / quién revisa / fecha	Qué ajustaremos si la práctica no se está aplicando

Plan de revisión: acuerda cuándo observarán la práctica, quién recopilará la evidencia y con qué punto de partida la compararán. Considera cambios de equipo, demanda y proceso al interpretar resultados comerciales.