



JULIA

SALES COACH

Sales coach

IA aplicada a potenciar el entrenamiento comercial

VERIL 
consultores

¿Qué es?

Una solución de **IA** que permite entrenar a los equipos comerciales a través de la simulación de casos reales, **medir su performance** con más de 100 variables y brindar **feedback en tiempo real**. Además los líderes pueden monitorear a través de un **dashboard** la evolución de las capacidades de su equipo.





Responsive

Desde cualquier dispositivo y lugar.



Medible

A través de un dashboard se trackean los avances del entrenamiento.



Escalable

A toda la organización con sugerencias individualizadas.



Simple

Fácil de implementar.
Autogestionable.



Customizable

Escenarios simulados realistas y analítica a medida.

¿A quién está dirigido?

Fuente: investigaciones y data de despliegue de Pitchmonster, Second Nature y Quantified



Directores/Líderes que quieren potenciar las habilidades comerciales de su equipo.

+30%

Mejora en habilidades



Equipos de learning que buscan segmentar a sus audiencias y hacer entrenamientos eficientes y personalizados.

x6

Tiempo neto de práctica

- Implementación de omnicanalidad o apertura de nuevos canales de ventas.
- **Organizaciones** que quieren impulsar un nuevo proceso comercial y/o buscan acelerar su adopción.

+25%

Performance & cierre de ventas



Líderes que quieran acelerar el onboarding de la fuerza de ventas.

-40%

Reducción Tiempos Onboarding

¿Qué voy a lograr utilizando JULIA?

SALES COACH

01



Medir las habilidades comerciales de cada miembro del equipo.

Cuantificar la **evolución** y contar con métricas objetivas. Potenciar una cultura **Data Driven** de aprendizaje continuo.

02



Segmentar al equipo de ventas según sus capacidades y potencial.

Diseñar un **plan de desarrollo eficiente y personalizado** a las necesidades del equipo. Acortar **el gap** entre los top performers y el resto del equipo comercial.

03



Desarrollar capacidades comerciales que mejoren los indicadores del negocio.

Llevar el **modelo comercial** de la organización a la práctica.

04



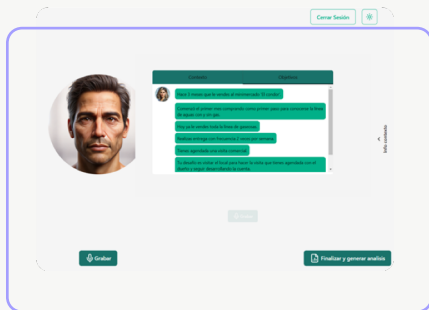
Seleccionar a los mejores perfiles para un nuevo puesto.

Reducir la curva de **aprendizaje / on boarding** del equipo comercial.

Plataforma JULIA SALES COACH ¿Cómo funciona?

01

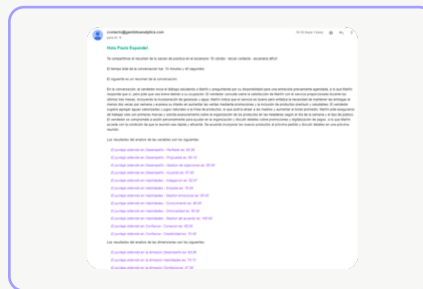
Ingresás a la plataforma y JULIA te guía por la simulación de venta que elijas.



- Elegís un tipo de negocio (B2B/B2C).
- Seleccionás un caso y la instancia del proceso comercial deseada.
- Se presenta el caso de aplicación y se definen los objetivos.

02

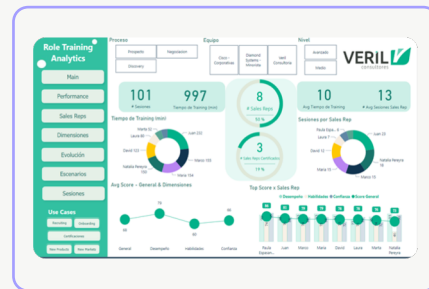
JULIA te da feedback, comparte recomendaciones y métricas.



- JULIA, la coach, envía un correo con un análisis detallado de cada una de las capacidades vinculadas al desempeño comercial.

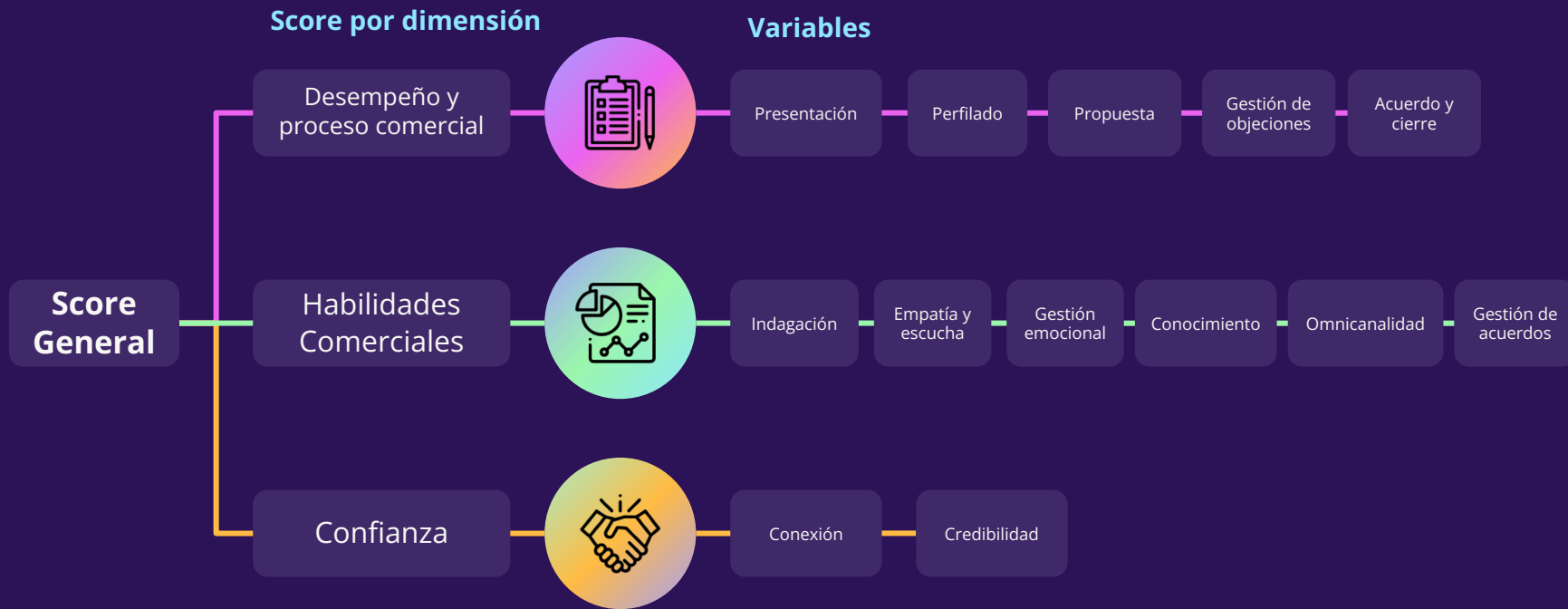
03

Los líderes tienen a disposición un dashboard con indicadores de desempeño.



- JULIA recopila los datos de todas las instancias de entrenamiento de cada uno de los colaboradores generando un dashboard.

Plataforma **JULIA** SALES COACH ¿Qué mide?





Estándar

12 casos de venta en distintos escenarios: Prospección, Discovery y Cierre.

- Plataforma, Dashboard, interacción y modo de feedback pre-definido.
- Escenarios de venta preseleccionados: B2B y B2C
- Calibración inicial para ajustes internos de la herramienta.
- Material lanzamiento interno.
- Reunión de seguimiento el primer mes.



Plus

Creá tus propios casos de venta, arquetipos y personalidades de clientes.

- Beneficios del Estándar +
- Hasta 12 escenarios de venta customizados (cliente y desafío para el vendedor).



Pro

Diseñá la experiencia, medí con tu protocolo comercial y definí tantas prácticas comerciales como necesites.

- Desarrollo de la experiencia junto al equipo de IA de Veril Consultores.
- Definición de las variables a medir en cada interacción según tu protocolo comercial.
- Definición de las habilidades comerciales a medir alineadas a tu modelo de competencias vigente.
- Diseñá el tablero y el tipo de feedback que tus colaboradores y tu organización necesita.



Timeline Estándar

JULIA
SALES COACH

MES 1

Test Inicial: Probamos a JULIA en tu organización y hacemos una calibración de la analítica para que se adapte a la cultura comercial.

Lanzamiento de JULIA: Compartimos el material de comunicación para lanzar la plataforma, logrando que:

- Los vendedores sepan para qué sirve y cómo usarla.
- Los líderes y directivos se involucren en su difusión, impulso y comprendan cómo leer las métricas y utilizar la información para acelerar el desarrollo de sus equipos.

JULIA go live: Comienza la interacción.

Insights: Revisión de métricas, análisis y recomendaciones.

MES 2

JULIA te sigue desafiando a potenciar las habilidades comerciales.

¡Seguí entrenando hasta finalizar tu suscripción!





Timeline Plus

JULIA
SALES COACH

MES 1y2

Construcción de casuística ad hoc: Creamos juntos tus casos de venta, con los arquetipos y personalidades de cliente que consideres adecuados.

Test Inicial: Probamos a JULIA en tu organización y hacemos una calibración de la analítica para que se adapte a tu cultura comercial.

Lanzamiento de JULIA: Compartimos el material de comunicación para lanzar la plataforma, logrando que:

- Los vendedores sepan para qué sirve y cómo usarla.
- Los líderes y directivos se involucren en su difusión, impulso y comprendan cómo leer las métricas y utilizar la información para acelerar el desarrollo de sus equipos.

MES 3

JULIA go live: Comienza la interacción.

Insights: Revisión de métricas, análisis y recomendaciones.

JULIA te sigue desafiando a potenciar las habilidades comerciales.
¡Seguì entrenando hasta finalizar tu suscripción!



- ✨ ****Viaje del Usuario con el Modelo ADKAR:****
- 🔍 ****Conciencia (Awareness):**** Comencemos el proceso seleccionando entre 5 y 8 usuarios clave que reflejen la diversidad de nuestros distribuidores y tipos de negocio. Esto garantiza que todos se sientan representados y listos para el cambio.
- ✉️ ****Deseo (Desire):**** Enviemos invitaciones personalizadas y atractivas para el lanzamiento del programa de coaching, creando un verdadero entusiasmo y deseo de participar.
- 🚀 ****Conocimiento (Knowledge):**** Organicemos un evento inaugural vibrante donde presentemos tres negocios destacados, fomentando un espacio colaborativo que inspire aprendizaje y conexión.
- 🤝 ****Acción (Action):**** Realicemos sesiones interactivas en vivo con el equipo comercial de YPF y nuestros líderes de distribución, estimulando el intercambio de ideas y enriqueciendo la experiencia de todos.
- 📁 ****Refuerzo (Reinforcement):**** Enviemos un correo de bienvenida que incluya un toolkit y recursos valiosos, además de tutoriales en video y guías que faciliten la integración al programa.
- 📈 ****Lanzamiento Completo:**** Involucremos a todos los niveles del equipo de YPF en un evento dinámico y participativo, ¡asegurando que cada voz sea escuchada y cada contribución valorada!
- 🔑 ****Experiencia de Usuario (UX):**** Creemos accesos personalizados y enviemos credenciales a cada usuario, garantizando una experiencia fluida e intuitiva que invite a la participación.

- 🌟 ****Calendario de Días Laborales para Noviembre y Diciembre:****
- 📅 ****Planificación:**** Empezaremos creando un calendario que detalle todos los días laborales de noviembre y diciembre, incluyendo días festivos y hitos importantes. Esto ayudará a mantener a todos informados y alineados.
- 📅 ****Hitos Editables:**** Cada día laboral incluirá hitos específicos que podrán ser editados por los usuarios, asegurando que todos puedan personalizar las fechas clave según sus necesidades y responsabilidades.
- 🛠️ ****Herramienta de Edición:**** Proporcionaremos una plataforma sencilla para que cada usuario pueda agregar, modificar o eliminar hitos, permitiendo una gestión flexible del tiempo y prioridades.
- 📊 ****Revisión y Ajuste:**** Organizaremos sesiones periódicas de revisión para discutir los hitos establecidos y realizar ajustes necesarios, fomentando la colaboración y el intercambio de ideas.
- 🔔 ****Recordatorios:**** Implementaremos un sistema de recordatorios automatizados para notificar a los usuarios sobre los hitos próximos y las fechas límite, asegurando que nadie se quede atrás.
- 📈 ****Evaluación de Progreso:**** Al final de cada mes, realizaremos una evaluación del cumplimiento de los hitos para medir el progreso y ajustar estrategias si es necesario.
- 🤝 ****Colaboración:**** Fomentaremos un ambiente de colaboración donde los usuarios puedan compartir sus experiencias y mejores prácticas en la gestión de sus hitos laborales.
- 📢 ****Comunicación Continua:**** Mantendremos una comunicación constante a través de

ESCENARIOS ESTÁNDAR

12 casos de venta en distintos escenarios:
Prospección, discovery y cierre.

ESCENARIOS PERSONALIZABLES (JULIA Plus y Pro)

Todo tipo de soluciones, productos y servicios.
Diferentes mercados e interlocutores.



Aplicación

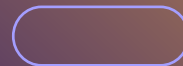
ÁREAS DE NEGOCIO

Preventa
Ventas
Call Center
Compras

PROCESOS

Cold Call
Negociación
Ventas
Presentación de productos
Vinculación con clientes

¿Qué necesitamos?



PC - Celular - Tablet



Conectividad a internet



Micrófono y sonido
para el audio





¡GRACIAS!

JULIA
SALES COACH

VERIL 
consultores