



El Ciclo de Venta

Cómo Aprovechar las Oportunidades



CÓMO AYUDAR
A SU CLIENTE
A TENER ÉXITO

¿Las Oportunidades en tu Embudo de Ventas Están Bien Calificadas?

En los últimos 15 años, FranklinCovey ha trabajado con miles de equipos de ventas en todo el mundo, ha estudiado su metodología de trabajo y los hábitos de los profesionales de ventas de mejor desempeño. "El Ciclo de Venta: Cómo Aprovechar las Oportunidades" está diseñado para ayudar a los equipos de ventas a replicar conscientemente las mejores prácticas para lograr resultados superiores en la clasificación de sus negocios.

Este Programa ayuda a los profesionales de ventas a identificar rápida y eficazmente las buenas oportunidades en sus proyectos y a disminuir significativamente la "ficción" en el embudo de ventas, al eliminar las oportunidades más débiles. Los resultados se traducen en un menor tiempo persiguiendo los clientes equivocados, más tiempo enfocándose en los clientes correctos, y grandes reducciones en el costo total de ventas.

LA BRECHA DEL "SABER-HACER"

En lo que respecta a la capacitación en ventas, hay muchas "cosas buenas" para elegir. ¡El desafío no es encontrar el mejor curso, sino ayudar a su equipo de ventas a ser bueno haciendo las cosas buenas!

Con el fin de ayudar a los profesionales de ventas a ser buenos en la clasificación de oportunidades, "El Ciclo de Venta: Cómo Aprovechar las Oportunidades" emplea un sistema de "libro de jugadas" diseñado por expertos que permite a los equipos de ventas practicar y aplicar las mejores prácticas comprobadas en el transcurso de 12 semanas.

TÉCNICAS DE LA INVERSIÓN

Clasificación de Oportunidades fue diseñado para garantizar un retorno de la inversión claro y significativo. De principio a fin, los participantes trabajan en sus oportunidades actuales mientras rastrear e informan sobre su progreso.



...y más!



NUESTRA PROMESA:

Usted y su equipo de ventas pueden mejorar significativamente su capacidad de llenar su embudo de ventas en la medida que aplique los conjuntos de paradigmas, habilidades y herramientas de los mejores vendedores del mundo en el transcurso de 12 semanas.

MÓDULO	LOS PARTICIPANTES APRENDERÁN A:
FUNDAMENTOS	<ul style="list-style-type: none"> • Conocer la mentalidad y el comportamiento de los mejores vendedores. • Establecer objetivos específicos para garantizar un retorno de la inversión medible al final del proceso de implementación de 12 semanas.
FACILITAR DECISIONES	<ul style="list-style-type: none"> • Comprender la importancia de facilitar las decisiones de los clientes. • Crear un plan de llamadas específico que aborde los problemas clave del cliente (nada más, ni nada menos)
GANAR RÁPIDO, PERDER RÁPIDO	<ul style="list-style-type: none"> • Aprender cómo superar efectivamente las disfunciones tradicionales de la relación comprador/vendedor enfocándose primero en los problemas del cliente. • Convertirse en experto en el desarrollo de casos comerciales con clientes identificando sus problemas más importantes, definiendo claramente el impacto en su organización y mapeando el proceso de toma de decisiones. • Establecer una imagen precisa y real del embudo de ventas. • Hacer avances significativos para convertirse en un asesor comercial de confianza.
MANEJO DE OBJECIONES Y QUEJAS	<ul style="list-style-type: none"> • Obtener la confianza necesaria para superar las objeciones y los retrocesos anticipando y practicando de antemano. • Prepararse para tratar de manera efectiva con quienes filtran la información a los tomadores de decisiones.
EL LIBRO DE JUGADAS	<ul style="list-style-type: none"> • Comprometerse a implementar las estrategias y herramientas en el transcurso de 12 semanas para garantizar un cambio sostenido en el comportamiento.



- Durante 12 semanas, los participantes implementan los principios que aprendieron en la sesión de trabajo mientras practican y aplican los conocimientos con mayor profundidad.



- Manual del Participante
- Manual de Implementación -12 Semanas
- Tarjetas de práctica

¿TE INTERESA ESTE PROGRAMA?

Habla hoy mismo con uno de nuestros especialistas.

¡Hablar con un Especialista!