

ENTRENAMIENTO DE EQUIPOS COMERCIALES

“Fortaleciendo las destrezas y el modelo de actuación comercial en los Equipos de ventas”

DESCRIPCIÓN

Entrenamiento de equipos comerciales son programas prácticos para desarrollar habilidades y destrezas comerciales en los participantes, construido con talleres y contenidos a la medida de la realidad de la empresa y de la interacción que tiene su equipo comercial con sus clientes, enfocado a temas B2B y B2C.

OBJETIVOS

- Crear una estructura y modelo de ventas propio, que permita estandarizar las etapas de la actuación comercial.
- Brindar a las participantes herramientas que les permitan desarrollar de manera proactiva y asertiva su gestión comercial.
- Brindar herramientas técnicas y prácticas al líder para gestionar su equipo comercial.

DIRIGIDO A:

- Principalmente a todos los integrantes del equipo comercial de la organización.
- Y en general a todas las personas que tengan contacto directo o indirecto con los clientes.

BENEFICIOS

- Incrementar la productividad del equipo comercial de la organización, tableros de indicadores y métricas para gestionarlo.
- Generar ventas sostenibles, responsables y rentables. Establecer relaciones de largo plazo con los clientes.
- Estructuración del Modelo de Actuación Comercial de la Organización.

CONTENIDO

CICLO 1: Contextualización comercial

CICLO 2: Identificando oportunidades comerciales. Modelos de prospección.

CICLO 3: Ciclo del programa de actuación comercial

- Alistamiento
- Acercamiento
- Análisis del cliente
- Acerca del producto o servicio
- Administración de inquietudes
- Acuerdos
- Acompañamiento
- Autoevaluación

CICLO 4: Herramientas para la gestión de la venta consultiva

- Pipeline
- Mapa difuso de decisión
- Buyer persona
- Puntos de dolor
- Propuesta de valor
- Otras herramientas acordes a modelos B2B y B2C

METODOLOGÍA

- Mediante una fase de entendimiento de la dinámica de la compañía y de la industria en la que se mueve construir un modelo comercial propio para la organización.
- Talleres teóricos prácticos y ejercicios que reflejan la dinámica del día a día de la labor comercial.